Global Affairs Canada | Affaires mondiales Canada

2018 LE COMMERCE INTERNATIONAL

LE POINT SUR LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT

Canada

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ce rapport renferme un résumé détaillé des points saillants de l'évolution des activités commerciales du Canada au cours de la dernière année. Il décrit les événements qui ont marqué l'économie mondiale et les échanges commerciaux en 2017; les principaux développements survenus dans l'économie canadienne et dans les plus importantes économies et régions partenaires du Canada; les développements relatifs au compte courant du Canada; les échanges commerciaux de biens et de services; des détails sur le commerce des marchandises du Canada; ainsi que les flux et positions d'investissement étranger direct et d'investissement direct canadien a l'étranger.

Un article spécial est consacré au commerce des services du Canada, ses principales composantes, son évolution et ses perspectives. En plus, les brèves études intégrées au rapport présentent des analyses concises de sujets tels que le rôle joué par le genre dans les échanges commerciaux, l'avantage comparatif du Canada sur le marché de l'Union européenne, la place des sociétés étrangères affiliées dans le commerce international du Canada etc.

REMERCIEMENT

Le commerce international du Canada – 2018 a été produit sous la direction de Mykyta Vesselovsky du Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada. Le rapport a été rédigé par Mykyta Vesselovsky, avec des contributions individuelles de Liam Askwith, Catherine Lemieux, Arif Mahmud, Aaron Sydor, Sifat Syeda, Jonas Welisch et Emily Yu. L'article spécial a été écrit par Aaron Sydor, avec l'assistance d'Audrey Bélanger Baur, Chuang (Kevin) Jiang et Jonas Welisch. Nancy Blanchet, avec la collaboration d'Audrey Bélanger Baur et Chuang (Kevin) Jiang, a assuré la révision statistique et la relecture des textes. Hana Amer a assuré la direction artistique. Marie-France Paquet, économiste en chef d'Affaires mondiales Canada, a assuré la révision finale et l'approbation du rapport.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Mykyta Vesselovsky, à Mykyta.Vesselovsky@international.gc.ca.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2018

No FR2-8/2018 au Catalogue

TABLE DES MATIÈRES

Message du ministre 006
Sommaire 008
Chapitre 1: La performance économique et commerciale dans le monde 013
Aperçu 014
Vue d'ensemble et perspectives de l'économie mondiale 018
Les tendances globales de la croissance 018
La croissance économique et perspectives : pays principaux 020
La croissance économique et perspectives : agrégats principaux 023
Vue d'ensemble et perspectives du commerce mondial 024
Les exportations de marchandises 025
Les importations de marchandises 027
Les exportations de services 028
Les importations de services 029
Aperçu des flux mondiaux d'investissement étranger direct 031
Chapitre 2: L'évolution de l'économie et du commerce – tour d'horizon des régions et des pays 035
Aperçu 036
Tour d'horizon des pays 039
Les États-Unis 039
La Chine 041
Le Mexique 043
Tour d'horizon des régions 044
Les pays émergents d'Asie 044
La zone euro 045
L'Amérique latine et les Caraïbes 047
Classement du commerce mondial des marchandises selon la valeur 049
Classement du commerce mondial des services selon la valeur 050
Encadré - Le commerce n'est pas neutre par rapport au genre : analyse de genre sur les effets des accords commerciaux *052*
Chapitre 3: La performance économique du Canada 057
Aperçu 058
Le produit intérieur brut 062
Le produit intérieur brut par activité industrielle 064
L'emploi 066
L'inflation 068
Le dollar canadien 070
Encadré - L'utilisation de l'ALENA? Les tendances des taux de couverture et des taux d'utilisation *072*
Chapitre 4: Les transactions internationales du Canada 077
Aperçu 078
La balance des paiements 081
Le compte courant 081
Le compte financier 084
Les exportations de biens 085
Les importations de biens 087
Le commerce des services 089
Le commerce des services par région 093

Chapitre 5: Les points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du Canada 097
Aperçu 098
Le commerce des principaux produits 102
Les exportations de marchandises 102
Les importations de marchandises 105
Le commerce avec les principaux partenaires commerciaux 107
Les exportations de marchandises 107
Les importations de marchandises 109
Le commerce des marchandises au niveau des provinces et des territoires 111
Les exportations de marchandises 111
Les importations de marchandises 112
Les déterminants principaux du commerce des marchandises 115
Encadré - La performance du Canada dans l'UE : Analyse à parts de marché constantes 117
Chapitre 6: La performance du Canada au chapitre de l'investissement étranger direct 123
Aperçu 124
L'investissement entrant 128
Les entrées d'IED 128
Stock d'IED 129
Encadré - Au bout de l'arc-en-ciel : l'IED par pays d'investissement ultime 133
L'investissement sortant 135
Flux d'investissement direct du Canada à l'étranger 135
Stock d'IDCE 136
Les activités des sociétés affiliées de propriété canadienne majoritaire à l'étranger 140
Les activités des sociétés étrangères affiliées au Canada 141
Encadré - Apprendre en commerçant : ce qui motive les sociétés étrangères affiliées au Canada 145
Article spécial : La performance du commerce des services du Canada 151

ACRONYMES ET NOTE

ALC	Amérique latine et Caraïbes
AECG	Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne
ALE	Accord de libre-échange
ALECEU	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
ASACC	Amérique du Sud, Amérique centrale et Caraïbes
BDC	Banque du Canada
BDP	Balance des paiements
CEI	Communauté des États indépendants
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CTCI	Classification type pour le commerce international
EGC	Équilibre général calculable
É.-U.	États-Unis
FMI	Fonds monétaire international
G7	Groupe des Sept
IDCE	Investissement direct du Canada à l'étranger
IED	Investissement étranger direct
IPC	Indice des prix à la consommation
MOAN	Moyen-Orient et Afrique du Nord
NEI	Nouvelles économies industrialisées
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit intérieur brut
PII	Pays investisseur initial
PIU	Pays investisseur ultime
RdM	Reste du monde
R.-U.	Royaume-Uni
SH	Système harmonisé
TIC	Technologies de l'information et des communications
UE	Union européenne

Tout au long du présent rapport, les termes « croissance », « changement » et « % » des tableaux et figures indiquent un changement annuel de 2016 à 2017, à moins d'une mention différente.

Tout au long du rapport, Hong Kong renvoie à la région administrative spéciale de Hong Kong, de la Chine.

Message du ministre sur le rapport le point sur le commerce de 2018

L'honorable
François-Philippe Champagne
Ministre du Commerce international

En tant que ministre du Commerce international du Canada, je suis heureux de présenter le rapport Le point sur le commerce de 2018. La dernière année a été une année record, fructueuse à l'échelle mondiale pour le commerce canadien. Le Canada continue d'étendre son empreinte commerciale dans de nouveaux marchés et de bénéficier de nouveaux débouchés.

De l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne, entré en vigueur en septembre 2017, à la signature historique de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) par 11 pays en mars de cette année, le Canada a ouvert la voie en rendant le commerce équitable et accessible à un plus grand nombre de citoyens presque partout au monde.

Lorsque le PTPGP entrera pleinement en vigueur, le Canada bénéficiera d'un accès préférentiel au marché grâce à 14 accords commerciaux conclus avec 51 pays comptant près de 1,5 milliard de consommateurs et dont le PIB combiné est de 49,3 mille milliards de dollars américains.

Le commerce fait partie de l'ADN du Canada, et il est essentiel à sa prospérité économique. Pour assurer notre prospérité continue, nous diversifions nos marchés et promouvons un programme commercial progressiste. L'année dernière, le rythme de la diversification commerciale du Canada s'est accentué grâce à la tenue de négociations visant à conclure de nouveaux accords de libre-échange (ALE) avec le bloc commercial de l'Alliance du Pacifique de l'Amérique du Sud, en octobre 2017, et avec les pays membres du Mercosur, en mars 2018.

Le rapport sur le commerce international de cette année reflète bien l'engagement continu du gouvernement à élargir et diversifier les liens du Canada avec des pays du monde entier en matière de commerce et d'investissement.

En 2017, les exportations de marchandises canadiennes ont augmenté de 5,7 % pour atteindre un sommet historique de 546,7 milliards de dollars, soit 29,2 milliards de dollars de plus que ce qui a été établi en 2016. Tandis que les importations de marchandises atteignent également de nouveaux sommets, le commerce total des marchandises a établi pour sa part un record historique de 1 108 milliards de dollars. Les exportations du Canada vers des pays comme le Japon, l'Inde, la Corée du Sud, l'Allemagne et le Royaume-Uni ont aussi augmenté en 2017, tout comme celles vers la Chine.

Plus de commerce et plus d'investissements signifient plus de croissance économique et plus d'emplois bien rémunérés qui aident à renforcer davantage la classe moyenne du Canada. L'approche du gouvernement consiste à faire en sorte qu'un commerce et des investissements accrus se traduisent par une progression vers le sommet plutôt que par une course vers l'abîme en matière de droits des consommateurs, de protection de

l'environnement, de normes du travail et du droit des gouvernements de légiférer dans l'intérêt public.

Par son engagement international, notamment durant sa présidence du G7 cette année, le Canada a montré la voie à suivre en faisant progresser l'égalité des genres et le renforcement économique des femmes. Le gouvernement joue également un rôle de premier plan en aidant un plus grand nombre d'Autochtones, de membres de la communauté LGBTQ2 et de jeunes à réussir dans l'économie d'aujourd'hui.

Le rapport de cette année comprend une analyse qui illustre les répercussions différenciées des accords commerciaux sur le marché du travail au Canada selon le sexe. Elle complète également l'analyse antérieure sur les entreprises exportatrices appartenant à des femmes. Nous savons que la promotion de l'égalité des genres et du renforcement économique de toutes les femmes et de toutes les filles est le moyen le plus efficace de favoriser la prospérité et d'en arriver à une paix et à un développement durables.

Partout dans le monde, nous faisons des progrès dans l'obtention de meilleures conditions pour le commerce, dans la promotion de nos ambitions progressistes cruciales en matière de genre, ainsi que pour les travailleurs et pour l'environnement. Le programme commercial progressiste du Canada nous donne les outils nécessaires pour y arriver et pour accomplir bien plus encore dans les années à venir.

L'honorable François-Philippe Champagne
Ministre du Commerce international

SOMMAIRE

Dix ans après l'éclatement d'une crise financière et économique mondiale, une reprise synchronisée longtemps retardée a fait son apparition dans le secteur manufacturier, le commerce et l'investissement en 2017. Bien qu'attendue depuis longtemps, elle a dépassé les attentes, l'économie mondiale progressant de 3,2 p. 100[1] en termes réels. En particulier, la croissance économique dans la zone euro, au Japon, aux États-Unis et en Chine a été nettement supérieure aux prévisions. La Russie et le Brésil sont sortis de leur récession, les régions environnantes bénéficiant de leur reprise.

Les économies avancées ferment maintenant les livres sur le cycle économique associé à la Grande Récession, alors que les marchés du travail et de l'investissement se rapprochent à nouveau de la normalité et que la capacité inutilisée a presque complètement disparu de l'économie. Les conditions financières à l'échelle mondiale demeureront accommodantes à court terme, la croissance accélérant de 2,3 p. 100[2] en 2017 à 2,5 p. 100 en 2018. À long terme, le vieillissement de la population et une croissance de la productivité relativement plus faible resteront des défis majeurs.

La croissance des économies émergentes et en développement a finalement repris après avoir échoué à progresser substantiellement pendant six années d'affilée, et d'autres bonnes nouvelles sont attendues à court terme. La hausse des prix des produits de base aide les exportateurs de ces produits (la majorité au sein de ce groupe) à consolider leurs soldes extérieurs et à laisser leur consommation privée se rétablir. Le FMI prévoit une accélération de la croissance économique de 4,8 p. 100 en 2017 à 4,9 p. 100 en 2018, et supérieure à 5 p. 100 l'an prochain.

La confiance accrue à l'aube de conditions budgétaires, monétaires et extérieures favorables était à l'origine du rebond de l'investissement qui, à son tour, a stimulé les échanges mondiaux en volume. Le commerce mondial des marchandises a enregistré sa plus forte augmentation en six ans, avec une hausse de 4,7 p. 100. L'activité commerciale est soutenue par la montée continue des prix des produits de base, à laquelle s'ajoute un renforcement de la demande des consommateurs. Les grands pays exportateurs comme l'Allemagne, le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis ont largement contribué à l'expansion du commerce mondial.

Les gains les plus importants en termes de volumes d'échanges en 2017 ont été enregistrés du côté des importations en provenance des économies en développement, qui ont bondi de 7,2 p. 100. Les importations des économies développées ont aussi fait bonne figure, progressant de 3,1 p. 100. Les exportations réelles des économies en développement ont augmenté de 5,7 p. 100 et celles des économies développées, de 3,5 p. 100. La reprise du commerce s'est fait largement sentir dans toutes les régions, l'Asie émergente venant en tête. En valeurs nominales, les importations mondiales ont progressé de 10,7 p. 100 en 2017 après deux années de recul, atteignant 17,6 billions $E.-U. La Chine a retrouvé son statut de plus grand négociant mondial de marchandises, cédé aux États-Unis en 2016. Les importations mondiales de services commerciaux ont également augmenté de 6,5 p. 100 en valeur en 2017 pour atteindre 5,1 billions $E.-U. L'OMC prévoit que la croissance du commerce mondial se modérera légèrement à 4,4 p. 100 en 2018 puis à 4,0 p. 100 en 2019.

Les conditions différaient entre les économies et les régions qui jouent un rôle clé dans l'optique des intérêts commerciaux canadiens. L'économie des États-Unis a démarré l'année 2017 plutôt lentement, mais elle a

[1] Sur la base des taux de change du marché.

[2] Dans ce paragraphe et le suivant, la croissance du PIB pour tous les agrégats est exprimée en termes de parité de pouvoir d'achat (PPA).

rattrapé son retard en accélérant fortement durant le reste de l'année pour inscrire une croissance annualisée moyenne de 3,0 p. 100 au cours des trois derniers trimestres et de 2,3 p. 100 pour l'ensemble de 2017. Le chômage est près de son creux historique, des mesures de relance budgétaire sont en action et la robustesse des dépenses de consommation et de l'investissement devrait propulser l'économie vers une croissance de 2,9 p. 100 en 2018.

La croissance de l'économie du Mexique a ralenti à 2,0 p. 100 en 2017, le niveau d'activité s'approchant du seuil de récession au second semestre. Les pressions budgétaires et l'inflation élevée, qui ont empêché le gouvernement et la banque centrale de venir à la rescousse de l'économie, en sont largement responsables. Le processus de renégociation de l'ALENA demeure la menace la plus grave pour l'économie mexicaine, et l'investissement total s'est contracté de 1,0 p. 100 en 2017 tandis que l'IED fléchissait de 0,2 p. 100, en partie à cause du climat d'incertitude qui règne. Les perspectives du Mexique à court terme sont obscurcies en raison de l'incertitude émanant des États-Unis, mais cela représente aussi une occasion pour les entreprises et les gouvernements au Canada de forger des liens plus étroits dans divers domaines. Le FMI s'attend à une amélioration rapide en 2018, mais d'autres prévisionnistes affirment qu'elle pourrait nécessiter plus de temps. Le Mexique est le troisième fournisseur d'importations du Canada, où il expédie autant de marchandises que l'Allemagne et le Japon combinés, et ses produits ont une importance cruciale pour plusieurs industries canadiennes clés : les produits de l'automobile, les machines électriques et électroniques, et les machines mécaniques.

La croissance économique dans la zone euro a agréablement surpris, atteignant 2,3 p. 100, ce qui est la meilleure performance depuis la Grande Récession. Les risques politiques dans cette région semblent certes moins menaçants qu'en 2016, et les projections actuelles laissent entrevoir une accélération de la croissance à 2,4 p. 100 en 2018. L'Allemagne et l'Espagne ont affiché des bilans économiques robustes en 2017; dans leur cas, il s'agit probablement d'un sommet pour le présent cycle, car la croissance devrait se modérer à l'avenir. Le taux de croissance au Royaume-Uni devrait ralentir à 1,6 p. 100 en 2018, sous l'effet de l'incertitude persistante entourant le Brexit, de l'inflation élevée et du raffermissement de la devise. Les liens commerciaux historiques du Canada avec cette région se sont renforcés plus que jamais avec l'application provisoire de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne. L'entente est maintenant en vigueur et regorge d'occasions exceptionnelles pour les entreprises et les consommateurs canadiens, particulièrement dans le domaine des services.

L'Asie émergente est demeurée le champion de la croissance parmi les régions du monde. L'économie chinoise a poursuivi sa transition d'une croissance fondée sur l'investissement à une croissance stimulée par le marché intérieur; ce pays a aussi pris l'engagement de s'attaquer aux problèmes économiques caractéristiques des pays avancés, tels que la pollution et les mesures anti-pauvreté, sans pour autant ralentir la cadence au chapitre de la croissance. L'économie chinoise a progressé de 6,9 p. 100 en 2017, soit plus rapidement que prévu, et elle maintiendra un rythme soutenu à court terme. Le Canada continue de resserrer ses liens commerciaux avec la Chine, et poursuit les pourparlers sur un éventuel accord de libre-échange. L'Inde devrait continuer sur sa trajectoire de croissance qui culminera autour de 8 p. 100 avant de fléchir doucement. Dans l'ensemble de cette région, les économies dynamiques se spécialisent, devenant de vastes plates-formes d'exportation de machines électriques et électroniques, de vêtements, de services et d'autres produits, et pourraient constituer d'excellents partenaires pour les entreprises et les sociétés étrangères affiliées au Canada.

L'économie canadienne a enregistré une excellente croissance en 2017, gagnant 3,0 p. 100. Cette performance est la plus robuste en six ans, ayant bénéficié de la reprise cyclique dans la fabrication et le commerce qui s'est amorcée vers la mi-2016 dans les économies développées. L'économie canadienne a créé près de 340 000 nouveaux emplois en 2017, rapprochant le marché du travail du point d'équilibre et ramenant le taux de chômage de 6,9 p. 100 à 5,8 p. 100 à la fin de l'année. Avec une inflation stable, l'économie fonctionne maintenant près de sa capacité. Le secteur des ressources continue de bénéficier de la

reprise progressive des prix des produits de base, et les stimulants fédéraux actuellement en place devraient se voir complétés par une expansion budgétaire additionnelle dans les provinces de l'Ontario et du Québec. La majeure partie de la croissance de 2017 est survenue au cours des deux premiers trimestres de l'année, atteignant le rythme effréné de 4,0 p. 100 et de 4,4 p. 100, respectivement; l'économie est revenue plus près de la croissance potentielle avec un taux de 1,5 p. 100 au troisième trimestre et de 1,7 p. 100 au quatrième. Le rythme de la croissance devrait ralentir à 2,1 p. 100 en 2018 et à 2,0 p. 100 en 2019. Le dollar canadien a passé la majeure partie de l'année juste en dessous de la barre des 80 cents américains. Sur l'année, le huard s'est apprécié par rapport au dollar américain et au yen japonais, mais il s'est déprécié par rapport à l'euro et à la livre sterling.

Les conséquences du revirement des prix des produits de base se sont répercutées sur les échanges commerciaux du Canada au cours de l'année. Les prix à l'exportation ont augmenté de 22,7 p. 100 dans le secteur de l'énergie et de 4,4 p. 100 globalement. Pendant ce temps, l'indice des prix des importations canadiennes n'a augmenté que de 1,1 p. 100. Il en a résulté une amélioration substantielle de l'indice des termes de l'échange du Canada, qui est passé de 91,6 en 2016 à 94,3 en 2017. Néanmoins, cette valeur de l'indice demeure historiquement basse (le troisième niveau le plus bas des onze dernières années). Cette évolution des termes de l'échange a fait monter en flèche les exportations de ressources et de produits dérivés des ressources naturelles, en particulier les produits énergétiques, les minerais et minéraux métalliques et les produits métalliques et minéraux. Parallèlement, le raffermissement du dollar canadien et des prix relatifs ont fait reculer les exportations dans le secteur manufacturier, en particulier les produits de l'automobile et les biens de consommation. Le déficit global du commerce des marchandises du Canada a diminué, mais il a été presque compensé par le déficit plus important du commerce des services, attribuable au déficit croissant des services de voyage et de transport. Par suite de ces événements et d'autres, le déficit du compte courant du Canada s'est quelque peu rétréci, passant de 65,4 milliards $ en 2016 à 63,9 milliards $ en 2017.

Le volume des exportations de biens a augmenté de 1,0 p. 100, tandis que le volume des importations progressait de 3,6 p. 100. Les valeurs nominales des exportations de biens ont augmenté de 5,4 p. 100, fortement soutenues par les prix, tandis que les valeurs nominales des importations de biens étaient en hausse de 4,8 p. 100, en partie grâce aux prix. Les exportations de services ont augmenté de 3,6 p. 100, et les importations de services, de 4,3 p. 100. Les exportations de services commerciaux n'ont progressé que de 0,7 p. 100 en 2017, principalement en raison d'une contraction des exportations de services financiers. Les services commerciaux ont dégagé un excédent pendant 15 ans (à partir de 2003), mais après avoir diminué pendant plusieurs années, il n'est plus que de 0,9 milliard $. Les échanges de services avec les États-Unis étaient parfaitement équilibrés, 54,5 p. 100 des exportations canadiennes allant aux États-Unis et 54,5 p. 100 des importations du Canada provenant de ce pays. Il convient de souligner la forte croissance de 20,3 p. 100 des exportations de voyages du Canada vers les destinations non membres de l'OCDE, ce qui pourrait indiquer une intensification des voyages à des fins d'éducation, d'immigration et d'affaires au Canada en provenance de ces pays.

L'examen détaillé du commerce des marchandises du Canada révèle une croissance substantielle des exportations (hausse de 5,6 p. 100, soit 29,2 milliards $) et des importations (hausse de 5,2 p. 100, ou 27,8 milliards $). Les exportations ont atteint un sommet historique de 546,7 milliards $, comme ce fut le cas des importations, à 561,1 milliards $. Les recettes accrues au poste des exportations d'énergie (hausse de 33,1 p. 100) ont été à l'origine de la hausse des exportations. Les volumes ont également fait une contribution aux exportations de toutes les composantes du secteur énergétique vers les États-Unis, qui est la destination de 91,1 p. 100 des exportations d'énergie du Canada. Fait à noter, les quatre principales destinations des exportations d'énergie du Canada après les États-Unis se trouvent toutes en Asie. Les exportations vers chacune ont augmenté de plus de 50 p. 100, le charbon étant le principal produit énergétique exporté dans ces pays (le Japon, la Corée du Sud, la Chine et l'Inde).

La proportion des exportations destinées aux États-Unis a diminué pour la troisième année consécutive, atteignant 76,0 p. 100 du total. Néanmoins, la diversification globale des exportations n'a pas progressé, car la part des exportations canadiennes allant vers les dix principales destinations est demeurée stable à 90,8 p. 100. La part des importations détenue par les États-Unis a reculé de 0,8 point de pourcentage pour s'établir à 51,3 p. 100, causant une progression globale de la diversification pour les dix principaux partenaires, leur part passant de 83,7 p. 100 en 2016 à 83,3 p. 100 en 2017. Parallèlement, les exportations vers la Chine, le Japon et la Corée du Sud ont enregistré des taux d'expansion dans les deux chiffres. Les exportations vers la Lettonie ont connu la plus forte progression, soit 129,7 p. 100. Enfin, les importations provenant de la Chine et du Japon ont aussi inscrit des taux de croissance dans les deux chiffres.

Parmi les développements notables au chapitre du commerce, les exportations de produits de l'automobile ont reculé de 4,9 p. 100, ce qui s'explique en partie par une augmentation de la consommation intérieure, ainsi que des interruptions et des pertes de production. Les exportations de machines et de matériels mécaniques ont augmenté de 5,7 p. 100, principalement vers les États-Unis, tandis que les exportations d'aluminium ont grimpé de 19,0 p. 100. Après une expansion longue et soutenue s'étendant sur une période d'au moins cinq ans, les exportations de produits pharmaceutiques ont dégringolé en 2017, perdant plus du quart de leur valeur.

Les flux mondiaux d'IED ont diminué à 1,5 billion $E. U. en 2017, après avoir atteint leur plus haut niveau depuis la crise mondiale en 2015. Les entrées d'IED dans les économies développées ont reculé de 27,0 p. 100 au cours de l'année (d'un tiers en Amérique du Nord) et représentaient 53,4 p. 100 du total, tandis que les entrées dans les économies en développement ont légèrement augmenté en 2017. Les FA transfrontières se sont contractées de 23 p. 100, principalement en raison de la baisse d'activité dans les pays développés; l'IED mondial consacré à de nouvelles installations a également diminué.

Les entrées d'IED au Canada ont diminué de 36,4 p. 100 en 2017 pour s'établir à 31,5 milliards $. Les entrées en provenance des États-Unis ont reculé de 14,4 p. 100, tandis que celles venant du reste du monde ont chuté de 63,0 p. 100. La baisse globale des flux d'investissement est imputable à l'effet combiné des fortes baisses des flux mondiaux d'IED (en particulier dans les pays développés, et notamment en Amérique du Nord) et des importantes transactions de désinvestissement dans le secteur des sables bitumineux, entraînant un transfert de propriété des actifs de mains étrangères à des intérêts canadiens. Les entrées de capitaux étrangers ont également diminué dans le secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises, dans celui des finances et des assurances, ainsi que dans d'autres secteurs, mais elles ont presque doublé dans le secteur manufacturier. Le stock d'investissement étranger au Canada a augmenté de 1,9 p. 100 pour atteindre 824,0 milliards $, dont 49,1 p. 100 sont détenus par les États-Unis. Alors que le secteur manufacturier et le secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises ont été les deux principales cibles de l'IED en 2017, le stock d'IED a considérablement augmenté dans les secteurs des finances et des assurances, du commerce de gros, et des transports et de l'entreposage.

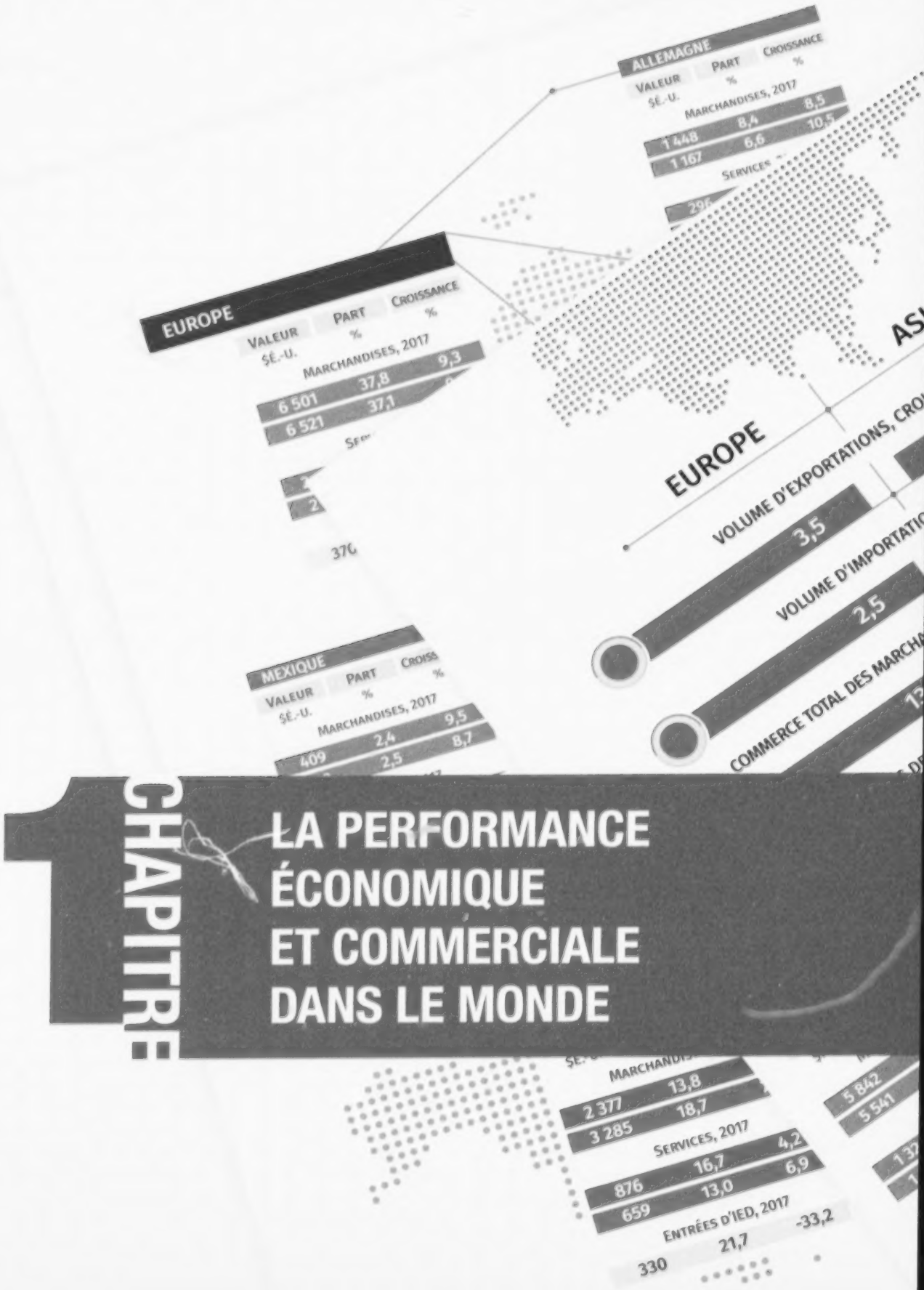
Les sorties de capitaux du Canada vers l'étranger (IDCE) étaient en hausse pour la septième année consécutive en 2017 et ont presque atteint le seuil des 100 milliards $. Pour la deuxième année, les flux d'IDCE ont considérablement augmenté dans les secteurs du commerce et des transports, qui ont représenté plus de la moitié des sorties totales. Les flux sortants ont également augmenté dans le secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises et celui des finances et des assurances. Une part plus grande qu'à l'habitude de ces flux est allée aux États-Unis. Le stock d'investissements du Canada à l'étranger a aussi augmenté en 2017 et atteint 1,1 billion $, mais l'appréciation du dollar canadien a neutralisé une partie de l'activité. Le solde net de l'investissement direct du Canada a augmenté de 22,1 milliards $ en 2017, pour inscrire l'excédent le plus élevé jamais atteint, soit 297,1 milliards $.

Les sociétés étrangères affiliées continuent d'occuper une place importante dans l'économie canadienne, accaparant plus de la moitié du commerce total des marchandises du Canada.[3] Elles représentaient 17,2 p. 100 des actifs du secteur des entreprises au Canada et 27,1 p. 100 des revenus d'exploitation totaux, employaient 1,9 million de Canadiens et étaient à l'origine de 34,5 p. 100 de la R-D effectuée au pays. Parallèlement, les filiales canadiennes à l'étranger vendaient directement plus de biens et de services que les exportations traditionnelles du Canada, aidant ainsi leurs sociétés mères canadiennes à demeurer concurrentielles, à avoir accès à la technologie et à d'autres intrants, et à se concentrer sur les activités propres aux sièges sociaux.

Article spécial sur la performance du commerce des services du Canada

La part des services dans les exportations canadiennes va en augmentant. Elle a atteint 17,0 p. 100 en 2017 et même davantage en termes de valeur ajoutée en raison de la proportion élevée de contenu canadien dans les services et de la contribution indirecte des services à la valeur des exportations de biens. Néanmoins, les services représentent toujours une plus faible part des exportations au Canada comparativement à la plupart des autres pays avancés. Le Canada fait bonne figure dans un certain nombre de secteurs de services qui font appel à du personnel qualifié et à l'innovation, plus particulièrement la recherche-développement, les finances, les services professionnels et l'éducation. De façon plus générale, les services sont importants pour la compétitivité internationale du Canada puisqu'ils constituent des intrants clés au processus de production et jouent un rôle de facilitateur du commerce. De plus en plus, les services sont incorporés aux produits, une tendance contribuant à la « servicification » et, dans bien des cas, ils peuvent représenter le volet le plus important des biens échangés.

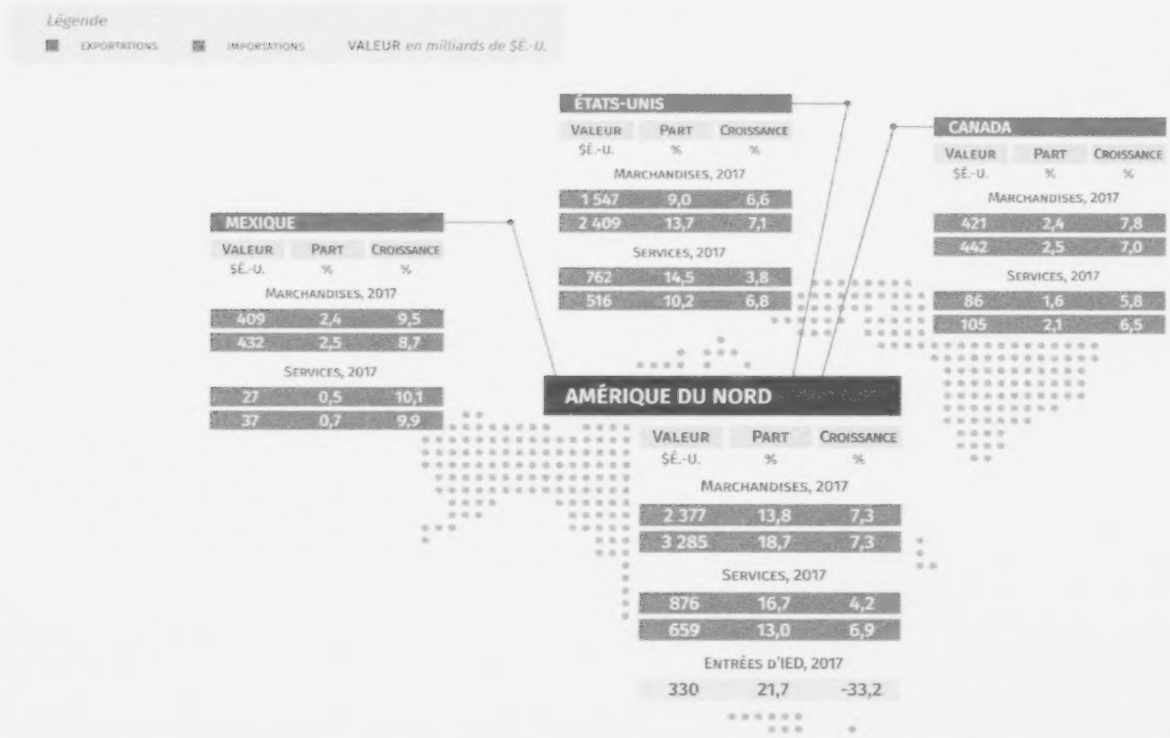
[3] Toutes les données présentées dans ce paragraphe portent sur 2015, la dernière année pour laquelle ces données sont disponibles, à l'exception des données sur la R-D qui portent sur 2014.

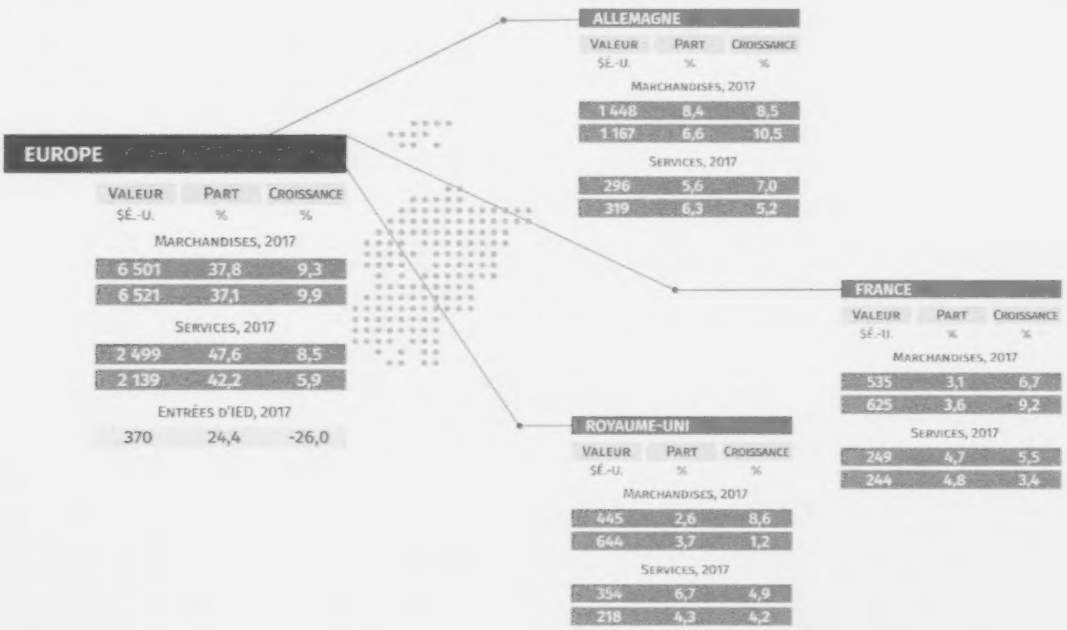


CHAPITRE 1 LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DANS LE MONDE

APERÇU DES RÉGIONS ET DES ÉCONOMIES

LES ÉCONOMIES DÉVELOPPÉES





APERÇU DES RÉGIONS ET DES ÉCONOMIES

LES ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT

Légende

EXPORTATIONS IMPORTATIONS VALEUR *en milliards de $É.-U.*

ASIE

	VALEUR $É.-U.	PART %	CROISSANCE %
MARCHANDISES, 2017			
	5 842	34,0	10,7
	5 541	31,5	15,3
SERVICES, 2017			
	1 321	25,2	7,1
	1 514	29,9	5,5
ENTRÉES D'IED, 2017			
	459	30,2	2,5

JAPON

	VALEUR $É.-U.	PART %	CROISSANCE %
MARCHANDISES, 2017			
	698	4,1	8,3
	672	3,8	10,6
SERVICES, 2017			
	180	3,4	6,7
	189	3,7	3,5

CHINE

	VALEUR $É.-U.	PART %	CROISSANCE %
MARCHANDISES, 2017			
	2 263	13,2	7,9
	1 842	10,5	16,0
SERVICES, 2017			
	223	4,3	8,7
	464	9,1	3,3

INDE

	VALEUR $É.-U.	PART %	CROISSANCE %
MARCHANDISES, 2017			
	298	1,7	13,0
	447	2,5	23,8
SERVICES, 2017			
	179	3,4	11,0
	150	3,0	13,1

AMÉRIQUE DU SUD ET AMÉRIQUE CENTRALE

	VALEUR $É.-U.	PART %	CROISSANCE %
MARCHANDISES, 2017			
	583	3,4	13,0
	579	3,3	7,8
SERVICES, 2017			
	155	3,0	6,8
	180	3,5	8,5
ENTRÉES D'IED, 2017			
	143	9,4	2,9

AFRIQUE

	VALEUR $É.-U.	PART %	CROISSANCE %
MARCHANDISES, 2017			
	417	2,4	18,3
	534	3,0	7,8
ENTRÉES D'IED, 2017			
	49	3,2	-2,0

La performance économique et commerciale dans le monde[4]

La Grande Récession a frappé il y a presque dix ans, mais jusqu'en 2016 la reprise a été retardée, désynchronisée et incomplète. Au second semestre de 2016, une remontée cyclique généralisée de plusieurs indicateurs s'est finalement amorcée et, en 2017, s'est transformée en une reprise globale du secteur manufacturier, du commerce et de l'investissement à travers le monde. La croissance économique enregistrée l'an dernier a dépassé la plupart des attentes. La confiance des entreprises et des consommateurs, la robustesse des investissements, ainsi que des conditions financières, budgétaires et monétaires généralement favorables se sont renforcées mutuellement et ont engendré une tendance de fond qui ne sera pas facile à enrayer. Le commerce international s'en est trouvé stimulé, rebondissant à la fois en volume et en valeur, à une échelle rappelant les premières années qui ont suivi la récession (2010-2011). Les prix des produits de base, dorénavant mieux arrimés à l'augmentation de la demande des consommateurs, ont poursuivi leur progression hors des creux du début de 2016, renforçant ainsi les bilans des exportateurs de matières premières. Si ce rythme d'expansion était pour se maintenir quelques années, le monde profiterait d'une Grande Reprise, d'une ampleur équivalente à celle de la Grande Récession.

Hélas, les chances que cela se concrétise sont minces. Une croissance supérieure à la tendance contribue à éliminer rapidement du système la capacité excédentaire apparue au lendemain de la récession. Les marchés du travail montrent des signes de plus en plus évidents de tension à travers les pays développés, et les banques centrales, attentives aux premières manifestations de pressions inflationnistes naissantes, resserrent prudemment leur politique, tandis que les oracles de l'économie partout dans le monde s'affairent déjà à prédire la date de la prochaine récession. En 2018, la croissance excessive dans la plupart des pays développés devrait commencer à se résorber et à s'approcher du niveau de croissance potentielle, qui n'a pas considérablement changé alors que le monde s'efforçait de composer avec l'héritage de la Grande

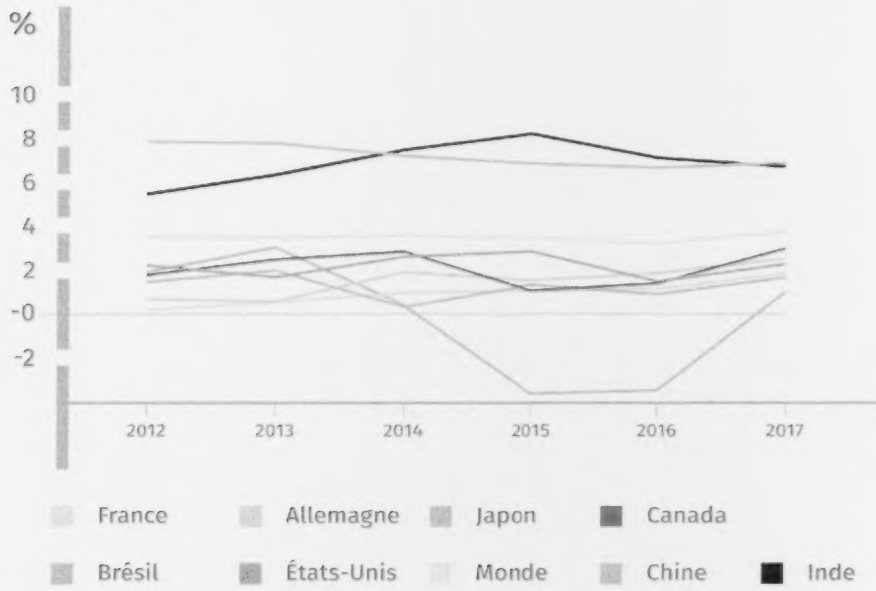
Bien que les prix des produits de base aient continué à augmenter en raison d'une plus grande demande des consommateurs, la croissance dans la plupart des pays développés devrait ralentir

Récession. La démographie dicte une courbe de croissance plutôt fade – moins de 2 p. 100 – et c'est vers le Sphinx de la technologie que nous nous tournons pour trouver une issue à l'impasse, mais ses promesses demeurent tout aussi ambiguës que ses énigmes. Si le potentiel de hausse n'a pas réussi à progresser, les risques à la baisse ont pour leur part clairement augmenté. Jamais le système commercial fondé sur des règles n'a été aussi menacé qu'en 2017, et les choses risquent d'empirer en 2018 avant de pouvoir s'améliorer. Les tensions géopolitiques et le renforcement du pouvoir de nombreux régimes autocratiques dans le monde pointent dans la même direction, et il faudra peut-être patienter un bon moment avant que le soleil couchant sur l'expansion économique qu'a connue le monde en 2017 ne brille à nouveau du même éclat.

[4] Les statistiques, les estimations et les projections présentées dans ce chapitre proviennent de la parution d'avril 2018 de *Perspectives de l'économie mondiale* du Fonds monétaire international, complétées par des statistiques provenant de l'OMC, du U.S. Bureau of Economic Analysis, de Statistique Canada, du Japan Cabinet Office, de la Banque centrale européenne.

La Figure 1.1

CROISSANCE RÉELLE DU PIB DES PRINCIPALES ÉCONOMIES, 2012-2017



Source : FMI, base de données de Perspectives de l'économie mondiale, avril 2018

Dans le sillage de la remontée qui s'était amorcée l'année précédente, l'économie mondiale a progressé de 3,2 p. 100 en termes réels en 2017 (agrégation aux taux de change du marché).[5] Il s'agit d'une accélération majeure par rapport à la croissance de 2,5 p. 100 observée en 2016 et du taux de croissance de l'économie mondiale le plus élevé depuis 2010. Dans plusieurs régions, la performance économique réalisée en 2017 a dépassé les attentes – notamment dans la zone euro, le Japon, les États-Unis et la Chine.

L'économie mondiale a progressé de 3,2 p. 100, les deux principaux déterminants de la croissance mondiale ayant été la reprise des dépenses d'investissement dans les économies avancées et la fin de la contraction de l'investissement dans les économies exportant des produits de base

Les deux principaux moteurs du renforcement de la croissance mondiale au cours de l'année ont été la reprise des dépenses d'investissement dans les économies avancées et la fin de la contraction de l'investissement dans les pays exportateurs de produits de base. Une dynamique robuste, la confiance du marché et des investisseurs, des conditions financières favorables et une reprise partielle des prix des matières premières alimentent les attentes d'une croissance encore plus forte à court terme.

[5] Le FMI présente la croissance rajustée selon la PPP comme figure phare, ce qui est approprié pour l'analyse macroéconomique générale. Toutefois, à des fins de commerce et d'investissement, l'agrégation fondée sur les taux de change du marché convient davantage et est employée pour évaluer la croissance mondiale dans le présent rapport.

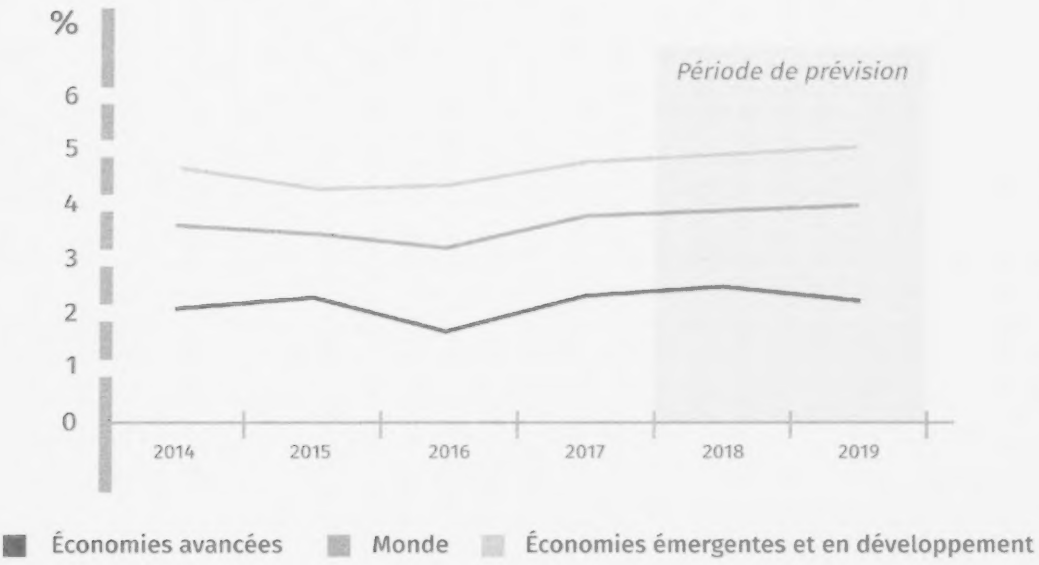
Les estimations préliminaires indiquent que les entrées mondiales d'investissement étranger direct (IED)[6] ont diminué considérablement en 2017, après avoir atteint en 2015 leur niveau le plus élevé depuis le début de la crise mondiale. Les entrées d'IED dans les économies développées ont reculé de plus d'un quart, les entrées en Amérique du Nord chutant d'un tiers. Par contre, les entrées d'IED dans les économies en développement ont marginalement augmenté. Les fusions et acquisitions (FA) transfrontières se sont contractées, principalement en raison d'une baisse de l'activité dans les pays développés; l'IED mondial destiné à de nouvelles installations a également fléchi.

VUE D'ENSEMBLE ET PERSPECTIVES DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

LES TENDANCES GLOBALES DE LA CROISSANCE

La Figure 1.2

CROISSANCE RAJUSTÉE POUR LE PPA, PRINCIPALES RÉGIONS, 2014-2017 ET PRÉVISIONS POUR 2017-2018



Source : FMI, base de données de Perspectives de l'économie mondiale, avril 2018

[6] Les flux d'investissement étranger direct (IED) représentent les mouvements annuels de capitaux franchissant les frontières nationales pour être investis dans des structures, du matériel et des organisations sur le marché intérieur d'un pays, ou dans du capital-actions s'il s'ensuit qu'une entité résidante d'un pays acquiert un intérêt durable dans une entreprise résidant dans un autre pays. En pratique, un investissement direct est réputé se produire lorsqu'une société détient au moins 10 p. 100 des actions avec droit de vote d'une entreprise étrangère. Le stock d'IED est la valeur cumulative de tous les investissements de ce genre détenus à l'étranger par les ressortissants d'un pays. En raison de l'évolution constante des valeurs et des différences dans les méthodes de collecte des données, la somme des flux d'IED ne donne pas une indication précise du stock d'IED.

Les chiffres rajustés en fonction de la parité du pouvoir d'achat (PPA) indiquent que la croissance mondiale s'est accélérée à 3,8 p. 100 en 2017, soit 0,5 point de pourcentage de plus que l'année précédente. La croissance dans les économies avancées a progressé de 0,6 point de pourcentage par rapport à 2016, atteignant 2,3 p. 100, l'augmentation étant presque entièrement due aux dépenses d'investissement. Ce processus a été soutenu par une politique monétaire généralement accommodante, des bilans plus solides et une confiance accrue. Le renforcement de l'investissement a entraîné une forte reprise du commerce mondial, et les grands pays exportateurs comme l'Allemagne, le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis y ont contribué de manière significative.

La plupart des économies avancées affichent une inflation sous-jacente encore modeste, mais en légère progression en raison de l'augmentation de la demande. Le Royaume-Uni, où l'inflation sous-jacente est toujours supérieure à la cible de la Banque d'Angleterre, est la seule exception. La faiblesse persistante de la croissance des salaires réels dans l'ensemble de ces économies pourrait se traduire en une certaine capacité excédentaire des marchés du travail, même si des signes de raffermissement du marché du travail sont apparus aux États-Unis. Le cycle de resserrement monétaire est en cours dans la plupart des économies avancées, bien que, globalement, le système demeure encore largement en mode de stimulation. Les écarts de production se résorbent plus rapidement que prévu, et la croissance économique s'aligne sur la croissance potentielle estimée. Le dollar américain s'est affaibli légèrement en termes réels effectifs au second semestre de 2017, alors que l'euro se renforçait et que le yen japonais demeurait globalement stable.

La croissance des économies émergentes et en développement s'est finalement redressée après six années consécutives de décélération, enregistrant une hausse de 0,4 point de pourcentage, à 4,8 p. 100. Comme d'habitude, la performance était plus inégale dans ce groupe et la composition de la croissance variait grandement. La forte croissance de l'Asie émergente s'est poursuivie, la Chine et l'Inde profitant de leur solde net à l'exportation et de la forte consommation privée, accompagnés d'une baisse de la croissance de l'investissement. Dans le reste du groupe (notamment parmi les pays exportateurs de produits de base), les effets de l'investissement ont plutôt été les principaux facteurs contributifs. L'investissement fixe a cessé de reculer au Brésil et en Russie, ainsi que dans plusieurs pays exportateurs de produits de base. La croissance des stocks a aussi été un facteur de croissance important, tandis que la reprise des importations parmi les exportateurs de produits de base a aidé la consommation privée à se redresser, mais a aussi contribué à ce que le bilan net des exportations freine la croissance dans les économies émergentes et en développement. La plupart des monnaies sont demeurées stables ou ont progressé par rapport au dollar américain, ce qui a contribué à maintenir l'inflation sous-jacente à un faible niveau au Brésil, en Russie et en Chine. Par contre, l'inflation sous-jacente a augmenté en Inde et est demeurée élevée au Moyen-Orient et en Afrique. Les conditions financières ont continué à être généralement favorables, avec une détente monétaire supplémentaire au Brésil et en Russie et un renforcement généralisé des marchés boursiers.

Le Tableau 1.1

CROISSANCE DU PIB RÉEL (%) DE CERTAINES RÉGIONS ET ÉCONOMIES, 2017-2019

RÉGIONS (AGRÉGATS SELON LE PPA)	2017	2018	2019
Monde	**3,8**	**3,9**	**3,9**
Économies avancées	**2,3**	**2,5**	**2,2**
Zone euro	2,3	2,4	2,0
Économies en développement	**4,8**	**4,9**	**5,1**
Asie en développement	6,5	6,5	6,6
Pays émergents d'Europe	5,8	4,3	3,7
CEI	2,1	2,2	2,1
Amérique latine et Caraïbes	1,3	2,0	2,8
Moyen-Orient et Afrique du Nord	2,6	3,4	3,7
Afrique sub-saharienne	2,8	3,4	3,7

PAYS (AGRÉGATS SELON LE MARCHÉ)	2017	2018	2019
Monde	**3,2**	**3,4**	**3,3**
Canada	3,0	2,1	2,0
États-Unis	2,3	2,9	2,7
Royaume-Uni	1,8	1,6	1,5
Japon	1,7	1,2	0,9
France	1,8	2,1	2,0
Allemagne	2,5	2,5	2,0
Italie	1,5	1,5	1,1
Espagne	3,1	2,8	2,2
Chine	6,9	6,6	6,4
Inde	6,7	7,4	7,8
Russie	1,5	1,7	1,5
Brésil	1,0	2,3	2,5
Mexique	2,0	2,3	3,0
Nigeria	0,8	2,1	1,9
Afrique du Sud	1,3	1,5	1,7

Source : FMI, base de données de Perspectives de l'économie mondiale, avril 2018

LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET PERSPECTIVES : PAYS PRINCIPAUX

La croissance de l'économie américaine a rebondi pour atteindre 2,3 p. 100 en 2017, après avoir enregistré un piètre taux de croissance de 1,5 p. 100 en 2016, sa plus faible performance économique depuis 2009. La consommation privée, l'investissement fixe non résidentiel et les exportations ont largement contribué à l'augmentation du PIB réel en 2017. L'accélération du PIB réel de 2016 à 2017 reflète une reprise de l'investissement fixe non résidentiel et des exportations et une diminution moins marquée de l'investissement privé dans les stocks. Ces mouvements ont été en partie compensés par la décélération de l'investissement fixe résidentiel et des dépenses des gouvernements des États et des administrations locales. Les importations, un poste de soustraction dans le calcul du PIB, se sont accélérées.

Compte tenu de cette performance, les prévisions de croissance pour les États-Unis ont été révisées à la hausse. L'accroissement projeté de la demande extérieure et la stimulation provenant des récentes mesures budgétaires sont également des facteurs positifs. Le FMI s'attend à ce que l'économie américaine génère une croissance de 2,9 p. 100 en 2018 et de 2,7 p. 100 en 2019. Les changements apportés à la politique budgétaire devraient engendrer des gains de croissance à court terme jusqu'en 2020, après quoi leurs effets deviendront négatifs en raison de l'accroissement du déficit budgétaire. Cette vigueur attendue de l'économie américaine à brève échéance est de bon augure pour l'économie canadienne.

Le FMI s'attend à ce que l'économie américaine génère une croissance de 2,9 p. 100 en 2018 et de 2,7 p. 100 en 2019 sous l'effet de l'expansion à court terme engendrée par les mesures de stimulation budgétaire adoptées dans ce pays

La croissance a causé une surprise positive dans toute la zone euro en 2017, conduisant à une révision à la hausse considérable des prévisions à court terme du FMI. L'Allemagne a vu son taux de croissance passer à 2,5 p. 100, contre 1,9 p. 100 en 2016. En France, il a progressé à 1,8 p. 100 alors qu'il avait été de 1,2 p. 100 en 2016. Le Royaume-Uni a fait exception avec une légère baisse de sa croissance à 1,8 p. 100 en 2017, mais même cela a constitué une bonne nouvelle, compte tenu des attentes à l'égard du Brexit. La zone euro a enregistré une croissance solide de 2,3 p. 100 en 2017, laquelle devrait monter à 2,4 p. 100 en 2018 avant de se stabiliser à 2,0 p. 100 en 2019. En Allemagne, la croissance devrait demeurer stable à 2,5 p. 100 en 2018, puis ralentir à 2,0 p. 100 en 2019. En France, la croissance devrait s'accélérer à 2,1 p. 100 en 2018, suivie d'un léger ralentissement à 2,0 p. 100 en 2019. La croissance au Royaume-Uni devrait continuer à ralentir à court terme, soit à 1,6 p. 100 en 2018 et à 1,5 p. 100 en 2019, les investissements des entreprises demeurant faibles face à l'incertitude suscitée par le processus du Brexit et ses conséquences éventuelles.

Le Japon a également enregistré de meilleurs résultats que prévu en 2017 et il poursuivra sur cette lancée à court terme. La croissance de l'économie nippone a été de 1,7 p. 100 en 2017, ce qui a surpris de nombreux observateurs. Estimée à 1,2 p. 100 en 2018 et à 0,9 p. 100 en 2019, elle reste néanmoins supérieure au potentiel plutôt faible que dicte une démographie défavorable qui se traduit par une baisse de la population active. La vigueur à court terme dont profite le Japon est favorisée par de meilleures perspectives du côté de la demande extérieure, un rebond de l'investissement privé et des mesures de stimulation budgétaire accrues.

La performance de nombreuses autres économies avancées a atteint un sommet en 2017 (ou, dans le cas de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne, en 2016) et leur croissance devrait ralentir à court terme. Cette liste comprend le Canada, Hong Kong, l'Irlande, Singapour, la Corée du Sud et Taïwan. Néanmoins, leur taux de croissance demeurera respectable et, dans la plupart des cas, supérieur à la tendance à long terme. Dans toutes les économies nouvellement industrialisées (ENI) d'Asie, la croissance ralentira en 2018 : de 3,8 à 3,6 p. 100 à Hong Kong, de 2,8 à 1,9 p. 100 à Taïwan, de 3,6 à 2,9 p. 100 à Singapour et de 3,1 à 3,0 p. 100 en Corée du Sud. Ce dernier devrait continuer à afficher une performance supérieure à la tendance malgré les tensions géopolitiques qui sévissent sur la péninsule coréenne.

Parmi les économies en développement, la Chine a continué à enregistrer une forte croissance avec un taux de 6,9 p. 100 en 2017, laquelle devrait ralentir légèrement à 6,6 p. 100 en 2018 et à 6,4 p. 100 en 2019. Une demande extérieure plus robuste a mené à une légère révision à la hausse des prévisions. Le rééquilibrage continu de l'investissement vers la consommation diminuera la croissance à un rythme d'environ 5,5 p. 100 à moyen terme, sous l'effet d'une atténuation du soutien lié à l'expansion du crédit et aux politiques gouvernementales, ainsi que du renforcement des mesures de sécurité sociale. La croissance de 6,7 p. 100 enregistrée par l'Inde en 2017 a été inférieure aux attentes en raison des répercussions de son initiative

d'échange de monnaie, mais un rebond à 7,4 p. 100 est prévu pour 2018, et même à 7,8 p. 100 en 2019. La croissance de la consommation privée est solide et des réformes axées sur l'amélioration de l'efficacité sont en cours. Une croissance globalement stable et robuste de 5,3 p. 100 a été observée dans les cinq économies de l'ANASE; on s'attend à une répétition de cette performance dans la région, les prévisions du FMI laissant entrevoir une croissance de 5,3 p. 100 en 2018 et de 5,4 p. 100 en 2019.

Le Mexique a surpassé les attentes avec une expansion de 2,0 p. 100 en 2017, et les perspectives d'amélioration devraient se maintenir. Une croissance plus élevée du PIB de 2,3 p. 100 est attendue en 2018, puis de 3,0 p. 100 en 2019, le pays bénéficiant de l'accélération de l'économie américaine. L'achèvement d'un programme de réformes économiques structurelles devrait contribuer à assurer une croissance de 3,0 p. 100 au pays à moyen terme. Le Brésil est sorti d'une récession majeure pour renouer avec la croissance en 2017, soit à un taux de 1,0 p. 100. Celle-ci devrait continuer de s'accélérer pour atteindre 2,3 p. 100 en 2018 et 2,5 p. 100 en 2019, la consommation privée et l'investissement étant revenus à la normale. L'expansion de l'activité économique en Argentine a atteint 2,9 p. 100 en 2017, mais elle devrait reculer à 2,0 p. 100 en 2018, car les effets des mesures d'ajustement budgétaires et monétaires requises pour juguler l'inflation et réformer les finances publiques seront exacerbés par une sécheresse qui touchera l'important secteur agricole du pays. La Russie est aussi sortie de sa récession avec un taux de croissance de 1,5 p. 100 en 2017, soutenu par le raffermissement des prix du pétrole et une politique monétaire plus souple; la croissance en Russie devrait atteindre 1,7 p. 100 en

Le PIB de l'Argentine a crû de 2,9 p. 100, mais on s'attend à ce qu'il fléchisse l'an prochain en raison des politiques budgétaires et monétaires plus rigoureuses, exacerbées par la sécheresse qui a touché l'important secteur agricole du pays

2018, avant que des vents contraires et les sanctions restrictives ne freinent l'activité économique à 1,5 p. 100 à moyen terme. La Pologne et la Turquie devraient croître au-dessus de leur potentiel en 2018, soit à des taux de 4,1 p. 100 et 4,4 p. 100 respectivement, avant de ralentir à moyen terme au niveau du potentiel de long terme. Le Nigeria a retrouvé une croissance positive, qui devrait atteindre 2,1 p. 100 en 2018 et 1,9 p. 100 en 2019, tandis que l'Afrique du Sud devrait également voir sa croissance s'améliorer, passant de 1,3 p. 100 en 2017 à 1,5 p. 100 en 2018 et à 1,7 p. 100 en 2019.

Le bilan des risques qui pèsent sur ces perspectives s'est amélioré par rapport à l'année dernière en raison des robustes gains enregistrés et d'une vigoureuse dynamique; les risques jouent maintenant dans les deux sens et sont à peu près équilibrés. Il y a un potentiel de surprises positives : une solide confiance pourrait stimuler les plans d'investissement et de recrutement, et les marchés du travail pourraient avoir plus de flexibilité que prévu, conduisant à une augmentation générale de l'activité économique. L'accroissement des investissements pourrait stimuler la productivité et ouvrir la voie à une croissance potentielle plus élevée dans l'avenir. Simultanément, des risques à la baisse sont présents : l'incertitude engendrée par l'environnement géopolitique actuel, les risques de perturbations du commerce mondial, les facteurs de vulnérabilité financière, les discordes politiques et les catastrophes climatiques.

LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET PERSPECTIVES : AGRÉGATS PRINCIPAUX

La croissance du PIB mondial a été de 3,8 p. 100 en 2017 (rajustée en fonction de la PPA), dépassant le seuil de 4 p. 100 vers la fin de l'année, avec un fort soutien provenant de l'activité d'investissement. Une amélioration de la croissance mondiale est attendue l'an prochain, les conditions financières demeurant favorables. Selon le FMI, la croissance rajustée pour la PPA passera à 3,9 p. 100 en 2018 et 2019 (ou, calculée en fonction des taux de change du marché, à 3,4 p. 100 et 3,3 p. 100, respectivement). Le FMI prévoit une amélioration de la performance à court terme des économies avancées, soit à 2,5 p. 100 pour 2018 et à 2,2 p. 100 pour 2019, de même que des économies en développement, à 4,9 p. 100 en 2018 et à 5,1 p. 100 en 2019. La croissance devrait ramollir à moyen terme, devant le resserrement des écarts de production et le retour des économies avancées à leur lente trajectoire de production potentielle.

Depuis la Grande Récession, les économies avancées ont profité d'une reprise continue, qui tire toutefois clairement à sa fin. La croissance culmine au-dessus du potentiel pour terminer le cycle, alors que les marchés du travail et de l'investissement retrouvent un niveau normal. Le rétrécissement plus rapide que prévu des écarts de production et les révisions à la hausse du niveau de croissance potentielle expliquent le pic de croissance actuel. Au-delà du court terme, les taux de croissance devraient tomber sous les niveaux d'avant la récession, car le vieillissement de la population et la contraction de la main-d'œuvre dans les économies avancées freineront l'expansion. La politique budgétaire devrait rester expansionniste en 2018 et en 2019, pour devenir modérément restrictive d'ici 2020 et plus encore d'ici 2023, lorsque les effets immédiats des dispositions de la réforme fiscale en matière d'investissement aux États-Unis viendront à terme. La politique monétaire demeurera très accommodante dans la zone euro et au Japon, mais elle se resserrera plus vite que prévu aux États-Unis. Les conditions financières mondiales resteront généralement favorables.

Bien que les économies avancées aient poursuivi leur remontée depuis la Grande Récession, les taux de croissance devraient retomber sous les niveaux observés avant la récession alors que les populations vieillissent et que le marché du travail se contracte

La croissance des économies émergentes et en développement n'avait pas connu d'amélioration depuis 2010, mais cette séquence a pris fin l'année dernière, avec une progression de 4,8 p. 100, contre 4,4 p. 100 en 2016. La croissance est demeurée robuste dans les pays émergents et en développement d'Asie, et elle a nettement accéléré dans les pays émergents d'Europe. La région de l'Amérique latine et des Caraïbes a laissé derrière elle la période de croissance négative, et l'Afrique subsaharienne a aussi enregistré une accélération de sa croissance; la seule exception à cette tendance à l'amélioration a été les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MOAN), où la croissance en 2017 n'a été que légèrement supérieure à la moitié du rythme de croissance enregistré l'année précédente. Les exportateurs de produits de base ont connu une meilleure année après trois années de faiblesse, grâce à un net redressement des prix des produits de base faisant suite à une amélioration généralisée de l'activité. L'indice des prix des produits de base du FMI devrait progresser de 11,9 p. 100 en 2018, pour ensuite diminuer d'environ 3,7 p. 100 en 2019. Au-delà du court terme, la croissance dans les économies émergentes et en développement devrait se stabiliser autour de 5 p. 100.

L'Asie émergente et en développement restera le moteur de la croissance mondiale, avec une progression stable de 6,5 p. 100 en 2018, puis de 6,6 p. 100 en 2019. L'Europe émergente connaîtra un ralentissement, ses taux actuellement élevés passant à 4,3 p. 100 en 2018 et à 3,7 p. 100 en 2019, alors qu'une forte demande d'exportations chez ses voisins de la zone euro et des conditions financières favorables continueront de soutenir l'activité. La reprise des prix des matières premières sera bien accueillie dans les économies latino-américaines et caribéennes et devrait leur permettre d'enregistrer une croissance de 2,0 p. 100 en 2018 et de

2,8 p. 100 en 2019. Les pays de la région MOAN vont également voir leur rythme de croissance s'accélérer – à 3,4 p. 100 en 2018 et 3,7 p. 100 en 2019: l'appui fournit par la hausse des prix du pétrole étant crucial à la réalisation de ces perspectives. La croissance en Afrique subsaharienne devrait par ailleurs atteindre 3,4 p. 100 en 2018 et 3,7 p. 100 en 2019, les prix des produits de base étant ici aussi la clé de la croissance.

VUE D'ENSEMBLE ET PERSPECTIVES DU COMMERCE MONDIAL

En 2017, le commerce mondial des marchandises a enregistré sa plus forte augmentation en six ans, avec une croissance de 4,7 p. 100 en termes réels. Cette expansion des échanges fait suite à une croissance plutôt anémique de 1,8 p. 100 en 2016 – un rythme inférieur à la croissance de la production réelle. Selon l'OMC, cette forte reprise de l'expansion du commerce est due à une croissance économique plus robuste que prévu partout dans le monde, accompagnée de solides investissements[7], d'une consommation privée soutenue et de conditions budgétaires et financières favorables. La vigueur renouvelée des volumes d'échanges devrait persister à court terme, mais le rythme s'atténuera légèrement à 4,4 p. 100 en 2018 et à 4,0 p. 100 en 2019.

Le commerce mondial des marchandises a enregistré sa plus forte progression depuis six ans avec un taux de croissance de 4,7 p. 100; la vigueur des échanges mondiaux en volume devrait se maintenir à court terme mais s'atténuer à moyen terme

Du même coup, ces prévisions sont exposées à de sérieux risques, alors que les tensions commerciales et l'incertitude accrues quant à l'engagement des grandes économies envers une structure encadrée par des règles commencent à miner la confiance des entreprises, à teinter les décisions d'investissement et à compromettre la solidité de la croissance actuelle de l'économie mondiale. Cette perspective dépend donc du maintien d'une gestion du commerce mondial reposant sur une action concertée des gouvernements et le recours à des politiques commerciales, monétaires et budgétaires appropriées.

Les gains les plus importants en termes de volume d'échanges en 2017 ont été enregistrés du côté des importations des économies en développement; parmi ce groupe, la croissance des importations réelles a bondi à 7,2 p. 100 après une piètre performance de 1,9 p. 100 en 2016. Parallèlement, les importations réelles des économies développées ont progressé plus modestement en 2017, soit à un taux de 3,1 p. 100, après avoir avancé de 2,0 p. 100 l'année précédente. Les exportations réelles de marchandises ont augmenté de 5,7 p. 100 dans les économies en développement et de 3,5 p. 100 dans les économies développées en 2017, ce qui excède de plusieurs points de pourcentage leur performance de 2016. La dynamique de la croissance était également différente : alors que les économies en développement ont enregistré globalement une plus forte croissance de leurs importations, ce sont les économies développées qui affichaient un plus grand dynamisme en fin d'année, alors que la croissance économique s'accélérait dans ces pays.

La remontée des volumes exportés a été marquée dans toutes les régions du monde en 2017. Les exportations de l'Amérique du Nord, de l'Amérique centrale, de l'Amérique du Sud et des Caraïbes (ASACC), d'Europe et

[7] L'investissement est particulièrement important pour le commerce car il est considéré comme la composante du PIB qui a le coefficient d'importations le plus élevé.

d'Asie ont toutes progressé plus rapidement qu'en 2016. L'Asie a mené le bal avec une expansion de ses exportations de 6,7 p. 100, suivie par l'Amérique du Nord à 4,2 p. 100. Les exportations européennes ont aussi fait très belle figure, passant d'un taux de croissance de 1,1 p. 100 en 2016 à 3,5 p. 100 en 2017. Du côté des importations, l'Asie a également dominé avec une croissance en volume de 9,6 p. 100, l'Amérique du Nord et la région de l'ASACC affichant une croissance substantielle de 4,0 p. 100 – la première après une croissance quasi nulle en 2016, et la seconde après une contraction de 6,8 p. 100 des importations réelles cette année-là.

La reprise du commerce d'exportation en volume avait une large empreinte dans les diverses régions du monde, alors que les exportations de l'Amérique du Nord, de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale et des Caraïbes (ASACC), de l'Europe et de l'Asie ont crû plus rapidement

Mesurées en dollars américains, les importations mondiales nominales ont augmenté de 10,7 p. 100 en 2017 après deux années de baisse, pour atteindre 17,6 milliards $É.-U. La stabilité du dollar américain par rapport à un large panier de devises, en dépit de la hausse des prix des produits de base, a contribué à cette augmentation. La Chine est redevenue la plus grande nation commerçante au chapitre des échanges de marchandises, avec un commerce total de 4,1 milliards $É.-U., devançant les États-Unis à 4,0 milliards $É.-U. L'Europe demeure le plus grand continent commercial avec des échanges totaux de 13 000 milliards $É.-U., devant l'Asie avec 11 400 milliards $É.-U. En 2017, la valeur des importations mondiales de services commerciaux a aussi augmenté de manière substantielle (les statistiques sur le commerce des services en volume ne sont pas disponibles), avec une hausse de 6,5 p. 100, à 5,1 milliards $É.-U.

Les prévisions de l'OMC prévoient une diminution progressive de la croissance du commerce des marchandises en 2018 et 2019, mais une solide performance à court terme. Cet optimisme s'appuie sur la vigueur récente des principaux indicateurs commerciaux tels que l'indice d'achalandage des ports de conteneurs et les commandes mondiales à l'exportation. À l'opposé, la montée continue du sentiment anti-commerce et des mesures de restriction du commerce font planer des risques importants sur ces perspectives. Si les prévisions actuelles de croissance du PIB se réalisent, les volumes d'échanges augmenteront de 4,4 p. 100 en 2018; les économies en développement enregistreront une croissance de 4,8 p. 100 de leurs importations et de 5,4 p. 100 de leurs exportations, tandis que les économies développées verront leurs importations progresser de 4,1 p. 100 et leurs exportations, de 3,8 p. 100. Un ralentissement de la croissance du volume des échanges mondiaux à 4,0 p. 100 en 2019 affectera ces estimations à peu près proportionnellement.

LES EXPORTATIONS DE MARCHANDISES

En termes nominaux, la Communauté des États indépendants (CEI) a surpris en dominant le tableau mondial de la croissance des exportations en 2017, avec une augmentation de 24,4 p. 100 comparée à l'année précédente. Cela s'explique notamment par la hausse des prix de l'énergie, qui a soutenu une grande partie des exportations de la région, mais aussi par le recul des échanges commerciaux en 2016 durant la récession qui a frappé la Russie (dont les exportations ont progressé de plus d'un quart en 2017). La hausse des prix des produits de base s'est également traduite par une forte augmentation de la valeur des exportations de l'Afrique, qui ont progressé de 18,3 p. 100, et de celles du Moyen-Orient, en hausse de 18 p. 100. La région de l'ASACC a également bénéficié de la hausse des prix des matières premières et de la fin de la récession au Brésil (dont les exportations ont progressé de 17,5 p. 100 en 2017), affichant une croissance de 13,0 p. 100. Les exportations nominales de l'Asie ont progressé de 10,7 p. 100, l'Inde venant en première place avec une croissance de

13,0 p. 100 et les NEI non loin derrière avec une croissance combinée de 12,6 p. 100. Les exportations en provenance de l'Europe ont progressé à un taux de 9,3 p. 100, l'Italie inscrivant une bonne performance (gain de 9,6 p. 100), suivie du Royaume-Uni (gain de 8,6 p. 100) et de l'Allemagne (gain de 8,5 p. 100). Le rythme d'expansion des exportations de l'Amérique du Nord a été le plus lent parmi l'ensemble des régions du monde (7,3 p. 100), le Mexique venant en tête avec une croissance de 9,5 p. 100. L'Europe demeure le premier exportateur mondial avec une part de 37,8 p. 100, suivie de l'Asie, à 34,0 p. 100, les autres régions arrivant loin derrière.

Le Tableau 1.2

EXPORTATIONS MONDIALES DE MARCHANDISES PAR RÉGION, 2017

	VALEUR (milliards $ É.-U.)	PART (%)	CROISSANCE (%)
Monde	**17 198**	**100,0**	**10,7**
Amérique du Nord	**2 377**	**13,8**	**7,3**
États-Unis	1 547	9,0	6,6
Canada	421	2,4	7,8
Mexique	409	2,4	9,5
Amérique du Sud et Amérique centrale	**583**	**3,4**	**13,0**
Brésil	218	1,3	17,5
Europe	**6 501**	**37,8**	**9,3**
UE-28	5 904	34,3	9,7
Allemagne	1 448	8,4	8,5
France	535	3,1	6,7
Royaume-Uni	445	2,6	8,6
Italie	506	2,9	9,6
CEI	**518**	**3,0**	**24,4**
Russie	353	2,1	25,3
Afrique	**417**	**2,4**	**18,3**
Moyen-Orient	**961**	**5,6**	**18,0**
Asie	**5 842**	**34,0**	**10,7**
Chine	2 263	13,2	7,9
Japon	698	4,1	8,3
Inde	298	1,7	13,0
NEI	1 283	7,5	12,6

Source : Communiqué de l'OMC, avril 2018

LES IMPORTATIONS DE MARCHANDISES

En termes nominaux, les importations mondiales de marchandises ont augmenté de 10,7 p. 100 sur l'année pour atteindre 17,6 milliards $É.-U. Les valeurs à l'importation étaient en hausse partout dans le monde, mais la CEI a de nouveau été la région où la croissance de la valeur des importations a été la plus rapide, avec un gain de 20,8 p. 100. Cela est imputable principalement à la sortie de récession de la Russie et à la plus grande valeur de ses exportations à forte intensité énergétique (les importations de la Russie ont augmenté de 24,1 p. 100 en 2017). L'Asie a également enregistré une forte progression de ses importations, qui ont gagné 15,3 p. 100. L'Inde a de nouveau pris la tête avec une augmentation des importations de 23,8 p. 100, suivie de la Chine avec une hausse de 16,0 p. 100.

Le Tableau 1.3

IMPORTATIONS MONDIALES DE MARCHANDISES PAR RÉGION, 2017

	VALEUR (milliards $ É.-U.)	PART (%)	CROISSANCE (%)
Monde	**17 572**	**100,0**	**10,7**
Amérique du Nord	**3 285**	**18,7**	**7,3**
États-Unis	2 409	13,7	7,1
Canada	442	2,5	7,0
Mexique	432	2,5	8,7
Amérique du Sud et Amérique centrale	**579**	**3,3**	**7,8**
Brésil	157	0,9	9,7
Europe	**6 521**	**37,1**	**9,9**
UE-28	5 878	33,5	10,0
Allemagne	1 167	6,6	10,5
France	625	3,6	9,2
Royaume-Uni	644	3,7	1,2
Italie	453	2,6	11,2
CEI	**402**	**2,3**	**20,8**
Russie	238	1,4	24,1
Afrique	**534**	**3,0**	**7,8**
Moyen-Orient	**712**	**4,1**	**1,1**
Asie	**5 541**	**31,5**	**15,3**
Chine	1 842	10,5	16,0
Japon	672	3,8	10,6
Inde	447	2,5	23,8
NEI	1 203	6,8	13,7

Source : Communiqué de l'OMC, avril 2018

Dans la plupart des autres régions, la croissance nominale des importations s'est située à un peu moins de 10 p. 100 : l'Europe venait au troisième rang avec un taux de 9,9 p. 100, l'Afrique et la région de l'ACSC suivaient à 7,8 p. 100, et enfin l'Amérique du Nord, à 7,3 p. 100 (le Mexique étant encore une fois premier avec une croissance de 8,7 p. 100). Les importations ont stagné au Moyen-Orient, le dernier au classement des régions, avec une croissance plutôt léthargique de 1,1 p. 100.

Parmi les grandes économies, les importations en Italie (gain de 11,2 p. 100), en Allemagne (gain de 10,5 p. 100), au Brésil (gain de 9,7 p. 100) et en France (gain de 9,2 p. 100) méritent une mention, de même que la faible croissance des importations au Royaume-Uni, principalement occasionnée par la dépréciation de sa monnaie.

L'Europe est demeurée le premier importateur mondial, avec 37,1 p. 100 du commerce mondial, tandis que les importations de l'Asie ont représenté 31,5 p. 100 du total; ensemble, ces deux régions comptent pour plus des deux tiers des importations de marchandises dans le monde. La part de l'Amérique du Nord était de 18,7 p. 100, tandis que toutes les autres régions regroupées accaparaient moins de 13 p. 100 des importations mondiales.

Les exportations de services

Après deux années ternes, les exportations mondiales nominales de services, tels que mesurés en dollars américains, ont bondi en 2017, augmentant de 7,4 p. 100 pour atteindre 5,3 milliards $É.-U. Les services de transport ont progressé le plus rapidement (8,3 p. 100), suivis des services de voyage (7,2 p. 100), tandis que la valeur des services liés aux biens[8] enregistrait la plus faible croissance de toutes les catégories, avec un gain de 5,2 p. 100. Cette dernière catégorie avait été la plus performante au cours des années 2015 et 2016.

Sur le plan régional, les « autres régions » (qui comprennent l'Afrique, la CEI et le Moyen-Orient) ont obtenu les meilleurs résultats, enregistrant une croissance de 9,8 p. 100 de leurs exportations de services. La croissance a été particulièrement remarquable en Égypte (gain de 38,2 p. 100) et en Russie (gain de 15,9 p. 100). L'Europe a affiché la deuxième augmentation la plus élevée avec une croissance globale de 8,5 p. 100, soit des exportations totales de services de 2,5 milliards $É.-U. Les Pays-Bas ont dominé la région grâce à une expansion de 15,6 p. 100, tandis que la croissance a été plutôt lente au Royaume-Uni, à 4,9 p. 100. L'Asie a enregistré la troisième plus forte croissance des exportations de services avec un gain de 7,1 p. 100; l'Inde vient de nouveau en tête avec une expansion de 11,0 p. 100, tandis que la Chine devançait la moyenne, à 8,7 p. 100, et que les NEI ne gagnaient que 2,1 p. 100.

Les exportations de services des pays de l'ACSC ont avancé de 6,8 p. 100 par rapport à 2016, mais la croissance au Brésil s'est élevée à la moitié de ce rythme (3,4 p. 100). L'Amérique du Nord a enregistré la plus faible augmentation de toutes les régions, avec une hausse de 4,2 p. 100, le Mexique affichant la plus forte croissance (10,1 p. 100) et les États-Unis, la plus faible (3,8 p. 100). Les exportations de services du Canada ont pour leur part augmenté de 5,8 p. 100.[9]

L'Europe demeure le premier fournisseur mondial de services, accaparant 47,6 p. 100 de la valeur mondiale des exportations, en grande partie grâce aux échanges de services intra-UE. L'Asie arrive en deuxième position, avec un peu plus d'un quart des exportations mondiales de services (1,3 milliard $É.-U), tandis que l'Amérique du Nord occupe le troisième rang, à 0,9 milliard $É. U, ce qui représente 16,7 p. 100 des exportations mondiales de services en 2017.

---

[8] Les « services liés aux biens » sont une catégorie agrégée de services de l'OMC qui englobe les services manufacturiers sur des intrants physiques appartenant à d'autres et les services d'entretien et de réparation.

[9] Mesurées en dollars américains. En dollars canadiens, les exportations de services du Canada ont augmenté de 3,6 p. 100.

Le Tableau 1.4

EXPORTATIONS MONDIALES DE SERVICES PAR RÉGION, 2017

	VALEUR (milliards $ É.-U.)	PART (%)	CROISSANCE (%)
Monde	**5 252**	**100,0**	**7,4**
Amérique du Nord	**876**	**16,7**	**4,2**
États-Unis	762	14,5	3,8
Canada	86	1,6	5,8
Mexique	27	0,5	10,1
Amérique du Sud et Amérique centrale	**155**	**3,0**	**6,8**
Brésil	34	0,6	3,4
Europe	**2 499**	**47,6**	**8,5**
UE-28	2 226	42,4	8,5
Allemagne	296	5,6	7,0
Royaume-Uni	354	6,7	4,9
France	249	4,7	5,5
Pays-Bas	216	4,1	15,6
Asie	**1 321**	**25,2**	**7,1**
Chine	226	4,3	8,7
Japon	180	3,4	6,7
India	179	3,4	11,0
NEI	400	7,6	2,1
Autres régions	**401**	**7,6**	**9,8**
Russie	58	1,1	15,9
Égypte	19	0,4	38,2
Afrique du Sud	15	0,3	9,3
Émirats arabes unis	70	1,3	7,5

Source : Communiqué de l'OMC, avril 2018

Les importations de services

En 2017, la valeur totale des importations mondiales de services a augmenté de 6,5 p. 100 pour atteindre 5,1 milliards $É.-U. Les «autres régions» composaient le groupe le plus performant avec une hausse des importations de services de 10,3 p. 100, propulsée par l'augmentation de 18,8 p. 100 enregistrée en Russie, alors que certains autres pays, comme l'Égypte et les Émirats arabes unis, ont affiché des taux de croissance marginaux. Le groupe de L'ACSC a occupé la deuxième place parmi les régions où la croissance des importations de services a été la plus élevée, avec un gain combiné de 8,5 p. 100. Le Brésil s'est placé juste sous cette moyenne avec une croissance de 7,9 p. 100.

Le Tableau 1.5

IMPORTATIONS MONDIALES DE SERVICES PAR RÉGION, 2017

	VALEUR (milliards $ É.-U.)	PART (%)	CROISSANCE (%)
Monde	**5 072**	**100,0**	**6,5**
Amérique du Nord	**659**	**13,0**	**6,9**
États-Unis	516	10,2	6,8
Canada	105	2,1	6,5
Mexique	37	0,7	9,9
Amérique du Sud et Amérique centrale	**180**	**3,5**	**8,5**
Brésil	66	1,3	7,9
Europe	**2 139**	**42,2**	**5,9**
UE-28	1 915	37,8	5,4
Allemagne	319	6,3	5,2
Royaume-Uni	218	4,3	4,2
France	244	4,8	3,4
Pays-Bas	211	4,2	14,7
Asie	**1 514**	**29,9**	**5,5**
Chine	464	9,1	3,3
Japon	189	3,7	3,5
Inde	150	3,0	13,1
NEI	421	8,3	5,5
Autres régions	**580**	**11,4**	**10,3**
Russie	87	1,7	18,8
Égypte	16	0,3	1,3
Afrique du Sud	16	0,3	7,5
Émirats arabes unis	84	1,7	1,9

Source : Communiqué de l'OMC, avril 2018

L'Amérique du Nord venait ensuite avec une augmentation des importations de services de 6,9 p. 100 : le Mexique est bon premier avec une croissance de 9,9 p. 100, suivi des États-Unis, à 6,8 p. 100, tandis que les importations de services au Canada progressaient de 6,5 p. 100.[10]

De manière quelque peu inhabituelle, l'Europe et l'Asie se retrouvent à la queue du classement avec des taux de croissance de 5,9 p. 100 et de 5,5 p. 100, respectivement. Les Pays-Bas ont dominé en Europe (14,7 p. 100), mais la performance de la France et celle du Royaume-Uni ont été inférieures à la moyenne. Parmi les grands pays asiatiques, l'Inde a connu une augmentation exceptionnelle de ses importations de services, soit 13,1 p. 100; celles des NEI ont progressé à un rythme moyen de 5,5 p. 100, tandis que l'augmentation de 3,3 p. 100 survenue en Chine se situait loin de la moyenne régionale.

[10] Mesurées en dollars américains. En dollars canadiens, les importations de services au Canada ont augmenté de 4,3 p. 100.

L'Europe est demeurée le plus grand importateur de services, avec 42,2 p. 100 du total mondial en 2017, suivie de l'Asie avec 29,9 p. 100. La part des importations de l'Amérique du Nord s'élevait à 13,0 p. 100, tandis que l'Afrique, le Moyen-Orient et la CEI représentaient 11,4 p. 100 de l'ensemble des importations de services, ce qui constitue une avancée notable.

APERÇU DES FLUX MONDIAUX D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

Selon les estimations préliminaires de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), les entrées mondiales d'IED ont diminué de 16,3 p. 100 en 2017 pour s'établir à 1,5 milliard $É.-U. Ce niveau est bien en deçà du sommet de 1,9 milliard $É. U atteint en 2007.

Les entrées d'IED dans les économies développées ont chuté de 27,0 p. 100, à 810 milliards $É.-U. en 2017, ce qui représente une part de 53,4 p. 100 des entrées mondiales d'IED. Les entrées en Amérique du Nord étaient en retrait de 33,2 p. 100 à 330 milliards $É.-U. Cela est en partie imputable à la baisse des activités de FA transfrontières entre le Canada et les États-Unis. Les entrées d'IED aux États-Unis ont aussi diminué en 2017, mais ce pays demeure la plus importante destination des entrées de capitaux dans le monde pour la troisième année d'affilée avec un total estimatif de 311 milliards $É.-U. Dans les pays de l'UE, les entrées ont diminué de 26,0 p. 100 et représentent un peu moins du quart des entrées mondiales. Une part importante de ce repli peut être attribuée à la baisse survenue au Royaume-Uni, où les entrées d'IED ont dégringolé de 90 p. 100 en 2017. Les flux entrants ont également diminué vers la Belgique, l'Espagne et les Pays-Bas. L'Allemagne constitue le point d'orgue des entrées d'IED parmi les économies développées, avec une poussée de plus du triple (de 10 milliards à un niveau estimatif de 35 milliards $É.-U), tandis que la France profitait d'une augmentation significative des flux d'IED entrants, principalement due à des opérations de FA.

Le Tableau 1.6

ENTRÉES MONDIALES D'IED PAR GRANDE RÉGION, 2016 - 2017 (ESTIMATION)

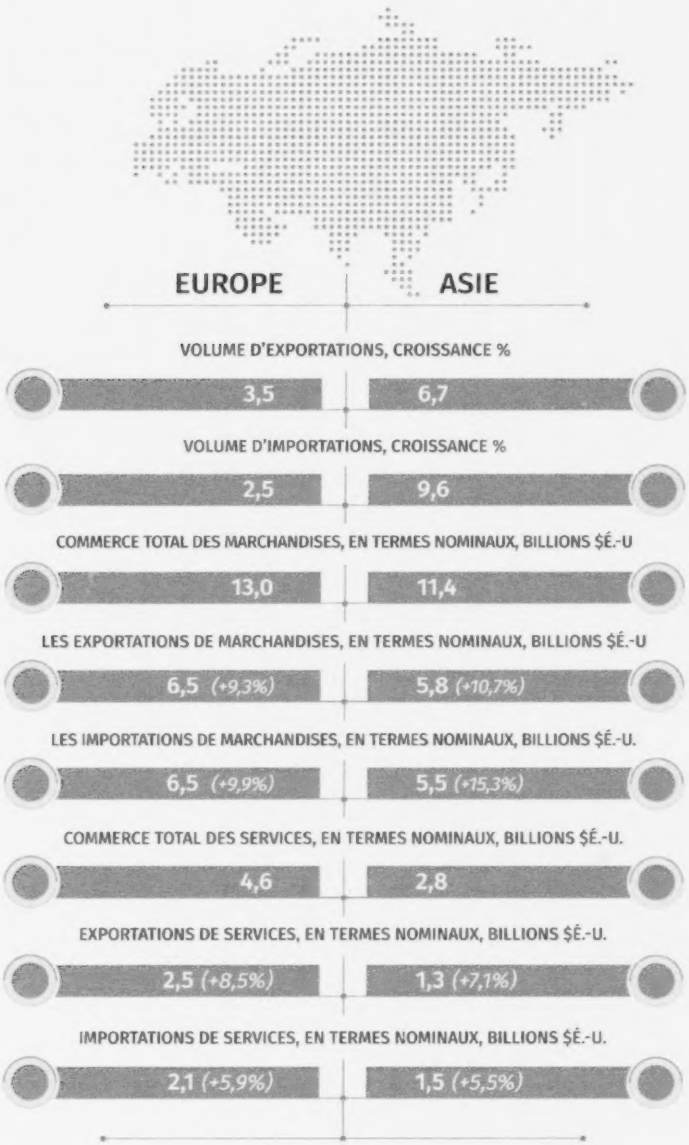
	2016 (milliard $ É.-U.)	2017 (milliard $ É.-U.)	CROISSANCE (%)	PART (%)
Monde	**1 814**	**1 518**	**- 16,3**	**100,0**
Économies développées	**1 109**	**810**	**- 27,0**	**53,4**
Union Européenne	500	370	- 26,0	24,4
Amérique du Nord	494	330	- 33,2	21,7
Économies en développement	**638**	**653**	**2,4**	**43,0**
Afrique	50	49	- 2,0	3,2
Amérique latine et Caraïbes	139	143	2,9	9,4
Asie en développement	448	459	2,5	30,2
Économies en transition	**67**	**55**	**- 17,9**	**3,6**

Source : CNUCED, Investment Trends Monitor, janvier 2018

Les entrées d'IED dans les économies en développement ont progressé de 2,4 p. 100 pour atteindre 653 milliards $É.-U. en 2017, soit 43 p. 100 des entrées mondiales. En Amérique latine et dans les Caraïbes, les flux entrants ont augmenté de 2,9 p. 100 pour s'établir à 143 milliards $É.-U. Les entrées d'IED en Afrique ont baissé marginalement de 2,0 p. 100, à 49 milliards $É.-U. Dans les pays en développement d'Asie, les entrées d'IED ont augmenté de 2,5 p. 100 pour atteindre 459 milliards $É.-U. La Chine continentale et Hong Kong ont été les deuxième et troisième destinataires de l'IED en importance, avec des entrées de 144 milliards $É.-U. et de 85 milliards $É.-U., respectivement.

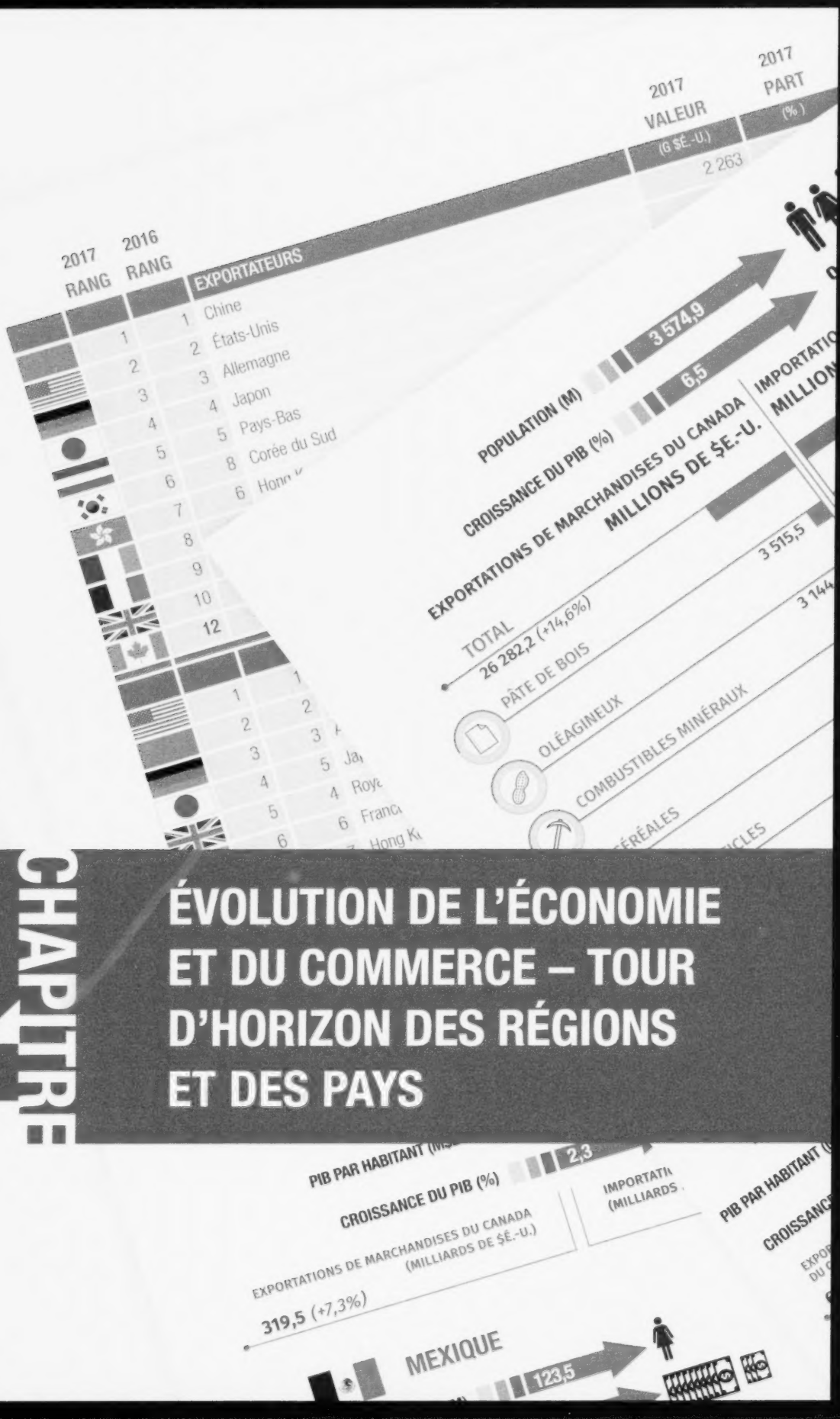
La Figure 1.3

LES REGIONS COMMERCIALES LES PLUS PERFORMANTES: L'ASIE VS.L'EUROPE, 2017 (ESTIMATION)



Les entrées d'IED dans les économies en transition ont fortement chuté en 2017, passant de 67 milliards $É.-U. à 55 milliards $É.-U, une baisse de 17,9 p. 100. Cela est en grande partie attribuable aux baisses des entrées d'IED observées dans la Fédération de Russie et dans la plupart des pays de la Communauté des États indépendants (CEI).

Les FA transfrontières ont diminué de 23,0 p. 100 à 666 milliards $É.-U. en 2017. La baisse s'explique par le recul de 30 p. 100 (à 553 milliards $É.-U.) survenu dans les économies développées, tandis que dans les économies en développement la valeur des FA transfrontières augmentait de 44 p. 100 (à 100 milliards $É.-U.). L'IED mondial destiné à de nouvelles installations a également diminué de manière significative pour s'établir à 571 milliards $É.-U.



CHAPITRE 2

ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE ET DU COMMERCE – TOUR D'HORIZON DES RÉGIONS ET DES PAYS

TOUR D'HORIZON DES PAYS, 2017

LES ÉTATS-UNIS

POPULATION (M) 325,9

PIB PAR HABITANT (MSÉ.-U.) 59 531,6

CROISSANCE DU PIB (%) 2,3 %%

EXPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA (MILLIARDS DE $É.-U.)
319,5 (+7,3%)

IMPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA (MILLIARDS DE $É.-U.)
(+5,6%) 221,9

LA CHINE

POPULATION (M) 1 390,1

PIB PAR HABITANT (MSÉ.-U.) 8 643,1

CROISSANCE DU PIB (%) 6,9 %%%%%%%

EXPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA (MILLIONS DE $É.-U.)
18 200,3 (+15,0%)

IMPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA (MILLIONS DE $É.-U.)
(+12,7%) 54 777,2

LE MEXIQUE

POPULATION (M) 123,5

PIB PAR HABITANT (MSÉ.-U.) 9 304,2

CROISSANCE DU PIB (%) 2,0 %%

EXPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA (MILLIONS DE $É.-U.)
6 057,8 (+5,0%)

IMPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA (MILLIONS DE $É.-U.)
(+9,1%) 27 353,8

TOUR D'HORIZON DES RÉGIONS

LES PAYS ÉMERGENTS D'ASIE, 2017

POPULATION (M) 3 574,9

CROISSANCE DU PIB (%) 6,5 %%%%%%%

EXPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA
MILLIONS DE $E.-U.

TOTAL
26 282,2 (+14,6%)

PÂTE DE BOIS
3 515,5

OLÉAGINEUX
3 144,6

COMBUSTIBLES MINÉRAUX
1 635,4

CÉRÉALES
1 611,6

BOIS ET ARTICLES
1 463,9

IMPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA
MILLIONS DE $E.-U.

TOTAL
(+11,3%) 71 718,9

MACHINES ÉLECTRIQUES
17 623,7

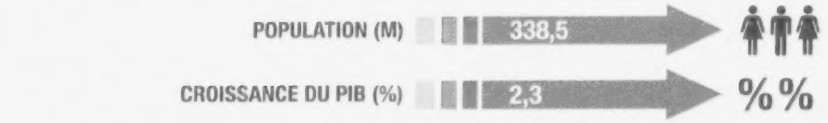
MACHINES ET MATÉRIELS MÉCANIQUES
11 903,1

VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES TRICOTÉS
3 870,7

MEUBLES
3 850,4

VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES NON TRICOTÉS
3 399,4

LA ZONE EURO, 2017



EXPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA
MILLIONS DE $E.-U.

TOTAL
16 296,8 *(+4,5%)*

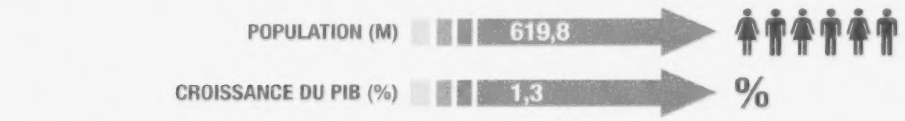
MINERAIS	2 195,1
MACHINES ET MATÉRIELS MÉCANIQUES	1 978,5
AÉRONEFS	1 472,5
COMBUSTIBLES MINÉRAUX	1 327,9
PIERRES ET MÉTAUX PRÉCIEUX	1 227,4

IMPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA
MILLIONS DE $E.-U.

TOTAL
(+11,1%) 38 431,1

MACHINES ET MATÉRIELS MÉCANIQUES	6 855,8
PRODUITS DE L'AUTOMOBILE	5 587,5
PRODUITS PHARMACEUTIQUES	4 135,1
COMBUSTIBLES MINÉRAUX	2 324,2
MACHINES ÉLECTRIQUES	2 310,8

L'AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES (ALC), 2017



EXPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA
MILLIONS DE $E.-U.

TOTAL
11 688,0 *(+4,6 %)*

MACHINES ET MATÉRIELS MÉCANIQUES	1 319,7
CÉRÉALES	1 137,8
PRODUITS DE L'AUTOMOBILE	1 099,0
COMBUSTIBLES MINÉRAUX	801,6
OLÉAGINEUX	743,6

IMPORTATIONS DE MARCHANDISES DU CANADA
MILLIONS DE $E.-U.

TOTAL
(+8,9%) 40 192,0

PRODUITS DE L'AUTOMOBILE	9 339,8
MACHINES ÉLECTRIQUES	5 390,1
MACHINES ET MATÉRIELS MÉCANIQUES	4 414,3
PIERRES ET MÉTAUX PRÉCIEUX	3 363,0
FRUITS ET NOIX	1 768,1

Évolution de l'économie et du commerce – tour d'horizon des régions et des pays

Une solide performance économique assortie de la croissance la plus rapide depuis 2011 a soutenu l'investissement et les échanges internationaux en 2017. L'activité a été particulièrement impressionnante dans la zone euro, au Japon, en Chine et aux États-Unis, toutes ces régions ayant dépassé les attentes au cours de l'an dernier. En tant qu'économie ouverte, le Canada est directement touché par les tendances et événements mondiaux. Ainsi, en 2017, l'adoption d'un nouveau budget aux États-Unis a affecté le flux des investissements étrangers au Canada, tandis que les tensions au Moyen-Orient ont soutenu les prix du pétrole, améliorant ainsi les termes de l'échange du Canada. Étant donné que le commerce international du Canada est passablement concentré, il peut être particulièrement vulnérable aux événements qui surviennent dans une poignée de pays et de régions clés. Alors que le chapitre précédent traitait brièvement des grandes sources d'influence mondiales, le présent chapitre brosse à grands traits la situation économique des principaux partenaires commerciaux du Canada – les États-Unis, la Chine et le Mexique – et des régions névralgiques pour les activités internationales du Canada – l'Asie émergente, la zone euro et l'Amérique latine et les Caraïbes (ALC).

De nombreux risques et défis politiques qui ont plané sur les économies en 2017 sont largement partagés. Un monde davantage interconnecté devrait faciliter l'action concertée pour le bien commun, mais ce n'est pas ce que nous observons en ce moment. Assurer une demande extérieure stable, favoriser la confiance des entreprises et des consommateurs, accroître la productivité, améliorer la répartition du revenu et préserver un système d'échanges internationaux fondé sur des règles sont autant de conditions nécessaires à la prospérité de la plupart des pays. Pourtant, lorsqu'on ne s'entend pas au niveau national sur les solutions à ces problèmes économiques classiques, il s'ensuit une impasse politique qui contribue à les aggraver. Les institutions internationales ont longtemps été une source d'orientation économique, mais il n'y a pas de convergence mondiale à l'heure actuelle sur leur rôle futur. Ainsi, tout le système multilatéral de commerce et d'investissement qui reflétait le consensus de l'après-Deuxième Guerre mondiale est remis en question, ce qui représente une menace à la stabilité économique telle que nous la connaissons.

Les économies avancées font face à une autre série de problèmes spécifiques : l'effet du vieillissement de la population sur la main-d'œuvre et la productivité, l'inégalité du revenu et le partage de l'influence économique avec les puissances émergentes. La situation plus propice de la main-d'œuvre dans les économies émergentes leur confère certes un avantage (à l'exception notable de la Chine), mais elles doivent composer avec les défis que posent les réformes économiques et sociales continues, les besoins d'infrastructure, les normes du travail, les droits de la personne, la pollution et la gouvernance.

L'Asie émergente demeure un chef de file mondial de la croissance, la Chine et l'Inde offrant toujours des occasions sans pareil

Devant ce constat, les régions clés pour la politique commerciale du Canada présentent aujourd'hui des défis plus redoutables, mais aussi de plus grandes possibilités qu'auparavant. Même si les États-Unis auront encore une importance primordiale pour l'économie canadienne, d'autres régions et pays pourraient jouer un rôle plus ou moins crucial pour le Canada dans l'avenir, souvent en fonction des valeurs et des traités qu'il partage avec ces pays. Au cours des prochaines années, les liens bien établis avec la zone euro devraient continuer

à se développer, à la faveur de la mise en application de l'Accord économique et commercial global (AECG) conclu entre le Canada et l'Union européenne. Pour des raisons similaires, il faut s'attendre à une proximité et un engagement continus avec la région de l'ALC, en particulier le Mexique, compte tenu des écueils qu'ils pourraient rencontrer dans leurs relations économiques avec les États-Unis. L'Asie émergente continue d'être un chef de file mondial de la croissance que l'on ne saurait ignorer, la Chine et l'Inde demeurant toujours des terres d'opportunité inégalées; les pourparlers commerciaux avec la Chine constituent une initiative importante en vue de tirer parti de ces occasions. Ce chapitre présente un aperçu des facettes les plus importantes de l'évolution économique et commerciale dans ces pays et ces régions.

TOUR D'HORIZON DES PAYS

LES ÉTATS-UNIS

Le taux annuel de croissance de l'économie américaine a progressé de près d'un point de pourcentage, passant de 1,5 p. 100 en 2016 à 2,3 p. 100 en 2017. Cette croissance du PIB réel reflète principalement les contributions positives des dépenses des ménages, de l'investissement fixe non résidentiel et des exportations. L'apport des dépenses gouvernementales a été pratiquement nul. Ces sources de croissance ont été en partie neutralisées par les contributions négatives de l'investissement privé et des importations. Par rapport à l'année précédente, l'accélération du PIB réel etait le resultat de la reprise de l'investissement fixe non résidentiel et des exportations. Ces facteurs positifs ont été partiellement réduits par une décélération de l'investissement fixe résidentiel et des dépenses des États et des administrations locales, malgré une accélération des importations.

Les dépenses des ménages ont progressé de 2,8 p. 100 en 2017, ce qui constitue une légère augmentation par rapport au rythme de 2,7 p. 100 observé l'année précédente; ce poste a encore une fois fait une contribution notable de 1,89 point de pourcentage au taux de croissance économique global de 2,3 p. 100. Le rythme des dépenses a augmenté du côté des biens, atteignant 3,9 p. 100, mais il a légèrement ralenti pour les services, tombant à 2,2 p. 100. Les dépenses en biens durables ont accéléré à un rythme de 6,7 p. 100, tandis que la croissance des dépenses en biens durables ralentissait à 2,4 p. 100.

La croissance de l'investissement fixe des entreprises américaines a bondi de façon spectaculaire

La croissance de l'investissement en capital fixe des entreprises a augmenté de façon spectaculaire, passant de 0,7 p. 100 en 2016 à 4,0 p. 100 en 2017. Le rythme d'expansion de l'investissement résidentiel a par contre fortement ralenti, passant de 5,5 p. 100 en 2016 à 1,8 p. 100 en 2017. Mais l'inverse s'est produit du côté de l'investissement non résidentiel, qui a rebondi après une contraction de 0,6 p. 100 en 2016 pour afficher une croissance de 4,7 p. 100 en 2017. Dans ce dernier cas, la remontée a touché tant le domaine des structures que celui des machines et du matériel, tandis que la croissance de l'investissement dans les produits de la propriété intellectuelle a fléchi. Au final, l'investissement fixe des entreprises a contribué à hauteur de 0,65 point de pourcentage à la croissance du PIB en 2017, contre un apport de 0,12 point de pourcentage l'année précédente.

La contribution des exportations nettes à la croissance du PIB a encore été négative (perte de 0,18 point de pourcentage), mais un peu moins qu'en 2016. Les exportations ont annulé leur recul de 2016 et augmenté de 3,4 p. 100, mais les importations se sont accélérées, passant de 1,3 p. 100 en 2016 à 4,0 p. 100 en 2017. La contribution à la croissance des dépenses du gouvernement fédéral, des États et des administrations locales a été presque nulle, celles-ci n'ayant que légèrement augmenté.

Le Tableau 2.1

PIB RÉEL DES ÉTATS-UNIS ET MESURES CONNEXES, 2016-2017

	PART en dollars courants (%)	CROISSANCE par rapport à l'année précédente (%)		CONTRIBUTIONS au changement en pourcentage du PIB réel (POINT DE POURCENTAGE)	
	2017	2016	2017	2016	2017
Produit intérieur brut	**100,0**	**1,5**	**2,3**	**1,5**	**2,3**
Dépenses des ménages	**69,6**	**2,7**	**2,8**	**1,86**	**1,89**
Biens	24,7	3,7	3,9	0,81	0,85
Biens durables	10,0	5,5	6,7	0,41	0,50
Biens non durables	15,1	2,8	2,4	0,40	0,35
Services	44,9	2,3	2,2	1,05	1,05
Investissement en capital fixe des entreprises	**17,1**	**0,7**	**4,0**	**0,12**	**0,65**
Résidentiel	3,5	5,5	1,8	0,20	0,07
Non résidentiel	13,5	- 0,6	4,7	- 0,08	0,58
Structures	2,8	- 4,1	5,6	- 0,12	0,2
Machines et matériel	6,4	- 3,4	4,8	- 0,20	0,27
Produits de propriété intellectuelle	4,4	6,3	3,9	0,25	0,16
Investissement dans les stocks	**0,1**	**- 66,8**	**- 54,5**	**- 0,40**	**- 0,11**
Exportations nettes de biens et services	**- 3,6**	**7,5**	**6,1**	**- 0,23**	**- 0,18**
Exportations	12,8	- 0,3	3,4	- 0,04	0,40
Biens	8,8	0,3	4,5	0,02	0,35
Services	4,0	- 1,5	1,3	- 0,06	0,05
Moins : importations	16,5	1,3	4,0	0,19	0,58
Biens	13,5	0,9	4,3	0,11	0,51
Services	2,9	3,1	2,5	0,09	0,07
Dépenses et investissement brut des gouvernements	**17,0**	**0,8**	**0,1**	**0,13**	**0,02**
Fédéral	6,5	0,0	0,2	0,00	0,01
États et administrations locales	10,4	1,2	0,1	0,13	0,01

Source : U.S. Bureau of Economic Analysis, tableaux 1.1.2 et 1.1.6

Comme ce fut le cas au cours de plusieurs années antérieures, la faiblesse du premier trimestre était au rendez-vous en 2017, l'économie ne progressant que de 1,2 p. 100. La saisonnalité résiduelle est en partie à blâmer, de même que la baisse des dépenses de consommation pour les automobiles et les services publics, et le recul

des dépenses consacrées à la défense. La vigueur des dépenses de consommation et de l'investissement non résidentiel a propulsé la croissance à 3,1 p. 100 au deuxième trimestre de l'année. Au troisième trimestre, l'investissement et les exportations nettes ont poussé la croissance économique encore plus haut, à 3,2 p. 100, avant qu'elle ne ralentisse à un rythme plus modéré de 2,9 p. 100 au dernier trimestre de l'année, principalement sous l'effet d'une forte baisse des stocks.

Dans l'ensemble, les dernières données sur les États-Unis montrent des signes de poursuite de la forte reprise, avec un taux de croissance annualisé de 3,0 p. 100 en moyenne au cours des trois derniers trimestres de 2017, qui a été suivi par un taux aussi vigoureux qu'inattendu de 2,3 p. 100 au premier trimestre de 2018. Juxtaposé à d'autres facteurs tels que des dépenses fédérales plus fortes et plus hâtives dans la foulée du *Bipartisan Budget Act* de 2018, cela augure bien pour la croissance en 2018. La plupart des indicateurs conjoncturels indiquent que la croissance cessera de s'accélérer d'ici 2019 en raison de la hausse prévue des prix des ressources, de la pression accrue sur l'inflation, d'un calendrier de resserrement monétaire accéléré par la Réserve fédérale et des risques à l'échelle mondiale. Les données sur le marché du travail révèlent que le pays s'approche du seuil de plein emploi puisque le taux de chômage a atteint 4,1 p. 100 à la fin de 2017 et devrait tomber sous les 4 p. 100 en 2018. Le FMI s'attend à une croissance du PIB de 2,9 p. 100 en 2018, ralentissant à 2,7 p. 100 en 2019.

Le FMI prévoit une croissance du PIB de 2,9 p. 100 aux États-Unis en 2018, ralentissant à 2,7 p. 100 en 2019

Les exportations de biens du Canada vers les États-Unis ont progressé de 4,8 p. 100 en 2017, soit un peu plus lentement que la hausse globale de 5,4 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes de biens. Les importations de biens en provenance des États-Unis ont augmenté de 2,9 p. 100, ce qui est également inférieur au taux de croissance global des importations de 4,8 p. 100.[11] Les exportations de services vers les États-Unis étaient en hausse de 2,7 p. 100, tandis que les importations de services avançaient de 2,5 p. 100. Les cinq principales catégories de produits exportés par le Canada vers son principal partenaire commercial étaient : les combustibles minéraux et le pétrole, les produits de l'automobile, les machines mécaniques, les plastiques, et le bois et les articles en bois. Les cinq principales catégories d'importations étaient les produits de l'automobile, les machines mécaniques, les combustibles minéraux et le pétrole, les machines et le matériel électriques, et les plastiques.

La Chine

En 2017, l'économie chinoise a mieux performé que ne le prévoyaient de nombreux analystes. La croissance économique s'est accélérée pour atteindre 6,9 p. 100 (hausse de 0,1 point de pourcentage par rapport à 2016 et à égalité avec le taux de croissance de 2015), surpassant la cible du gouvernement fixée à environ 6,5 p. 100. Fait encore plus impressionnant, cela s'est produit alors que les autorités s'efforçaient de freiner l'expansion excessive du crédit après des années de mesures de stimulation ,et déjà signalée comme une source de préoccupation par plusieurs organisations économiques.

[11] Dans ce paragraphe, tous les chiffres sur la croissance sont calculés en dollars canadiens.

L'économie chinoise a poursuivi sa transition d'une croissance reposant sur l'investissement vers une croissance portée par la consommation, dans un contexte de décélération très progressive. Dans le secteur industriel, la croissance a ralenti du côté des activités de construction, de la fabrication et de l'extraction minière. En revanche, la croissance semble avoir augmenté dans les secteurs de l'agriculture et des services. La croissance réelle de l'investissement fixe a continué de ralentir, passant de 6,6 p. 100 en 2016 à 5,7 p. 100 en 2017.

Selon les données du FMI, les exportations réelles de biens et de services de la Chine étaient en hausse de 9,2 p. 100 en 2017. Les importations réelles ont augmenté de 6,9 p. 100. Les dépenses des administrations publiques en pourcentage du PIB ont fléchi de 31,9 p. 100 en 2016 à 31,5 p. 100 en 2017, tandis que l'excédent du compte courant a rétréci de 1,8 p. 100 du PIB en 2016 à 1,4 p. 100 en 2017. L'inflation a fléchi à 1,6 p. 100 et le taux de chômage déclaré a reculé à 3,9 p. 100.

Le gouvernement chinois, qui cherche à réorienter son économie vers une croissance plus durable reposant sur la consommation, s'est montré satisfait de sa solide performance au moment d'établir ses objectifs. Les objectifs actuels de la politique économique, identifiés à la conférence de travail annuelle sur l'économie en décembre, ont été définis comme étant la lutte à la pollution, l'atténuation du risque du système financier, et de nouvelles mesures anti-pauvreté. On peut s'attendre à ce que ces politiques ralentissent la croissance économique, ce qui témoigne de la confiance du gouvernement chinois dans la vigueur de l'économie pour y faire face.

Les cibles de la politique économique actuelle en Chine ont été définies comme étant la lutte à la pollution, l'atténuation des risques du système financier et de nouvelles mesures anti-pauvreté

Le FMI estime que l'économie chinoise continuera de ralentir à moyen terme – à 6,6 p. 100 en 2018 et à 6,4 p. 100 en 2019. Les marchés du travail restent stables et un ralentissement contrôlé du marché du logement est en cours. Néanmoins, les risques qui planent sur les prévisions pour la Chine à moyen terme pointent vers la baisse. Un endettement commercial important, une capacité industrielle excédentaire et une surabondance de logements sont autant de facteurs défavorables à l'économie au-delà du court terme. Dans l'avenir immédiat, de sérieux risques sont associés à la querelle commerciale avec les États-Unis, bien que les échanges commerciaux entre ces deux pays soient largement considérés comme trop étendus et lucratifs pour que la situation dégénère en une guerre commerciale à grande échelle (ainsi, les dernières prévisions de l'IHS[12] pour la Chine qualifient les risques d'une guerre commerciale de « non négligeables », mais tout en anticipant la conclusion d'un accord comme l'issue la plus probable).

Les exportations de marchandises du Canada vers la Chine ont augmenté de 11,5 p. 100 en 2017, ce qui est près du triple du taux observé en 2016. Pendant ce temps, les importations de marchandises au Canada en provenance de la Chine progressaient encore plus rapidement, soit de 13,3 p. 100, à 42,6 milliards $. La Chine demeure le deuxième plus important partenaire commercial du Canada. En 2017, les principaux produits d'exportation du Canada vers la Chine étaient les graines oléagineuses et les plantes diverses, la pâte de bois, le bois et les articles en bois, les produits de l'automobile et les minerais. Les principaux produits chinois importés au Canada étaient les machines électriques et électroniques, les machines mécaniques, les meubles, les jouets et l'équipement de sport, ainsi que les matières plastiques et articles connexes.

[12] Importante agence de prévision économique

LE MEXIQUE

Après une croissance du PIB plus élevée que prévu de 2,9 p. 100 en 2016, le rythme d'expansion de l'économie mexicaine a diminué à 2,0 p. 100 en 2017. Un ralentissement marqué est survenu au second semestre de 2017, les chiffres de la croissance ressemblant davantage à ceux d'une récession. Une combinaison de facteurs est responsable de cette situation. L'investissement public a diminué, le gouvernement tentant de contenir le déficit budgétaire aggravé par la baisse des prix du pétrole, tandis que la banque centrale tentait de juguler une inflation élevée. Mais c'est la renégociation de l'ALENA qui demeure la menace extérieure la plus sérieuse pour l'économie mexicaine. L'industrie manufacturière est le moteur du pays, et les incertitudes ou les perturbations qui découlent de l'allongement du processus de négociation de l'ALENA ne sont pas propices au maintien d'une activité normale. L'investissement total a été stable en 2016 et s'est ensuite contracté de 1,0 p. 100 en 2017, le moral des entreprises s'étant assombri et l'investissement privé ne compensant plus le recul de l'investissement public. L'IED entrant au Mexique a fléchi de 0,2 p. 100 en 2017 et cette tendance devrait se poursuivre en raison de l'incertitude qui prévaut.

Les perspectives demeurent donc problématiques pour l'économie mexicaine. La consommation privée a stimulé la croissance au cours des derniers trimestres, mais elle pourrait perdre de sa vigueur à cause de l'inflation élevée. Les exportations réelles ont augmenté de 3,2 p. 100 en 2017, tandis que les importations réelles progressaient de 6,0 p. 100. Le déficit du compte courant s'est résorbé à 1,6 p. 100 du PIB, contre 2,1 p. 100 en 2016; le taux de chômage a légèrement diminué à 3,4 p. 100 en 2017. Le peso mexicain continuera d'éprouver une certaine volatilité à court terme. Les élections prévues pour juillet 2018 sont également une source d'incertitude. Néanmoins, le FMI prévoit une reprise de la croissance à 2,3 p. 100 en 2018, et jusqu'à 3,0 p. 100 en 2019; d'autres prévisionnistes ne partagent pas cette projection. IHS s'attend à une croissance de seulement 1,9 p. 100 en 2018 et de 2,0 p. 100 en 2019. Les prévisions de l'Economist Intelligence Unit (EIU) logent à la même enseigne. La plupart des risques sont liés à la politique américaine, à des barrières commerciales punitives ou à un échec complet des négociations entourant l'ALENA. Le climat d'austérité budgétaire et la hausse des taux d'intérêt freinent la croissance économique.

Alors que le FMI projette une reprise de la croissance au Mexique de 2,3 p. 100 en 2018 et de 3,0 p. 100 en 2019, d'autres prévisionnistes ne partagent pas ce point de vue

Le Mexique demeure l'un des principaux partenaires commerciaux du Canada et la situation actuelle pourrait être très propice au développement de ces liens car le Mexique aura besoin d'un plus grand nombre d'amis dans les Amériques à moyen terme. Dans certaines industries, les entreprises canadiennes qui souhaitent prendre de l'expansion à l'étranger pourraient envisager le Mexique comme une alternative viable aux États-Unis. Les importations de marchandises du Canada en provenance du Mexique ont augmenté de 12,4 p. 100 en 2017. Par contre, les exportations de marchandises du Canada vers le Mexique ont progressé beaucoup plus lentement (3,3 p. 100). Le déficit commercial du Canada avec le Mexique a augmenté à 27,6 milliards de dollars en 2017, second en importance après le déficit avec la Chine. Pour plus des trois quarts, ce déficit provient de trois secteurs : l'automobile, les machines électriques et électroniques, et les machines mécaniques.

TOUR D'HORIZON DES RÉGIONS

LES PAYS ÉMERGENTS D'ASIE

Selon les estimations du FMI, la croissance dans les pays émergents d'Asie a atteint, en moyenne, 6,5 p. 100 en 2017, soit le même niveau que l'année précédente. Cette région connaît la croissance la plus rapide au monde et son expansion devrait se poursuivre à la même cadence à moyen terme. Parmi les grandes économies de la région, la Chine a repris la position de tête avec une croissance déclarée de 6,9 p. 100 en 2017, devançant légèrement l'Inde, où la progression a été de 6,7 p. 100. Les économies de l'ANASE 5 (Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande et Vietnam) ont vu leur performance économique s'améliorer, avec un taux de croissance passant de 5,0 p. 100 en 2016 à 5,3 p. 100 en 2017. Les perspectives de croissance à moyen terme demeurent favorables dans toute la région. En Inde, la demande intérieure se relève du double choc du programme d'échange de monnaies de 2016 et de l'introduction d'une taxe sur les biens et services en 2017; la croissance économique devrait se maintenir près de la barre des 8 p. 100, avec une prévision de 7,4 p. 100 en 2018 s'accélérant à 7,8 p. 100 en 2019. Une demande intérieure plus ferme renforcera la vigueur des économies de l'ANASE-5 et les prévisions laissent entrevoir une croissance globalement stable. Un soutien continu au niveau des politiques et une gestion prudente sous-tendent la croissance de la Chine, mais ce soutien devrait s'affaiblir à mesure que le gouvernement applique son programme anti-pollution, anti-pauvreté et anti-endettement. Une grande diversité et une inégalité marquée demeurent les principales caractéristiques de cette région. Ainsi, le revenu par habitant en Inde n'atteint pas un quart de celui de la Chine, et alors que la Malaisie – comme la Chine – enregistre un excédent de son compte courant, l'inverse est vrai pour l'Inde et l'Indonésie.

Le Tableau 2.2

APERÇU DE L'ASIE ÉMERGENTE, 2017

	ASIE ÉMERGENTE	CHINE	INDE	INDONÉSIE	MALAISIE
Croissance du PIB (%)	6,5	6,9	6,7	5,1	5,9
PIB par habitant ($É.-U.)	-	8 643,1	1 982,7	3 875,8	9 812,8
Inflation (%)	2,4	1,6	3,6	3,8	3,8
Chômage (%)	-	3,9	-	5,4	3,4
Solde du compte courant (% du PIB)	0,9	1,4	- 2,0	- 1,7	3,0
Croissance des exportations réelles, biens et services (%)	8,8	9,2	7,2	5,6	8,2
Croissance des importations réelles, biens et services (%)	8,1	6,9	10,6	8,9	9,0
Exportations canadiennes (marchandises, M $É.-U.)	26 282,2	18 200,3	3 283,7	1 334,3	552,9
Importations canadiennes (marchandises, M $É.-U.)	71 718,9	54 777,2	3 204,0	1 334,1	2 151,2
Balance commerciale du Canada (M $É.-U.)	- 45 436,7	- 36 576,9	79,7	0,2	- 1 598,3

Source : FMI, base de données de Perspectives de l'économie mondiale, avril 2018 et Global Trade Atlas

L'inflation demeure modérée dans la plus grande partie de la région et s'est récemment apaisée en Inde. Le taux moyen d'inflation dans les pays émergents d'Asie est tombé à 2,4 p. 100 en 2017. Le taux de chômage est également assez bas dans ces pays, atteignant 5,4 p. 100 en Indonésie, le taux le plus élevé parmi les grandes économies de la région (les données pour l'Inde n'étaient pas disponibles). Les exportations réelles de biens et de services ont progressé à un rythme soutenu de 8,8 p. 100 en 2017. Ce sont la Chine et la Malaisie qui en ont le plus bénéficié. Les importations réelles ont enregistré un rythme de croissance similaire, avec une hausse de 8,1 p. 100, l'Inde venant en tête avec un taux de 10,6 p. 100; la croissance des importations en Chine, à 6,9 p. 100, paraît comparativement modeste. Les soldes des comptes courants atteignaient en moyenne 0,9 p. 100 du PIB, avec un excédent important en Malaisie et un déficit équivalant à 2,0 p. 100 du PIB en Inde.

La Chine est, et restera, le partenaire commercial du Canada le plus important parmi les pays émergents d'Asie, comptant pour plus des deux tiers des exportations canadiennes et plus des trois quarts des importations canadiennes de cette région. Les importations de machines électriques et électroniques passant par les principales plateformes internationales d'exportation (comme la Chine, la Malaisie et, de plus en plus, le Vietnam) occupent une place stratégique dans le commerce du Canada avec cette région.

Le commerce du Canada avec l'Inde et l'Indonésie est presque équilibré, ce qui démontre que les échanges commerciaux avec l'Asie émergente ne sont pas nécessairement déficitaires

Le commerce du Canada avec les pays émergents d'Asie qui ne font pas partie de ces plateformes, tells que l'Inde et l'Indonésie, est presque en équilibre, ce qui montre que le déficit commercial n'est pas une caractéristique inéluctable des activités commerciales du Canada dans la région. L'Asie émergente représente maintenant 16,6 p. 100 des importations du Canada et 6,2 p. 100 de ses exportations, les deux postes ayant enregistré une hausse considérable par rapport à l'année précédente.

La zone euro

Après plusieurs années de conditions économiques incertaines dans la zone euro, une reprise non équivoque s'est enfin réalisée. Les prévisions de croissance ont été dépassées, la progression de 2,3 p. 100 enregistrée l'an dernier a fait de 2017 la meilleure année depuis la Grande Récession. Les nombreuses années de sous-performance dans la région signifient que celle-ci se trouve à mi-chemin de la reprise, qu'il y a encore relativement plus de jeu dans l'économie que ce n'est le cas des autres pays développés; par conséquent, la poussée de croissance actuelle pourrait être plus robuste et durer plus longtemps. Du même coup, certaines données préliminaires indiquent que la croissance pourrait déjà avoir atteint son point culminant au début de 2018. Puisque les projections des écarts de production après une crise durable sont très incertaines, il est difficile de prévoir quand la croissance de la zone euro aura retrouvé son niveau normal. Les projections actuelles laissent entrevoir une accélération modérée à 2,4 p. 100 en 2018, alors que certains pays rattraperont la tendance, avant de retomber à 2,0 p. 100 en 2019. La croissance à moyen terme devrait s'établir à 1,4 p. 100, sous l'influence dominante de la faible productivité et d'une démographie défavorable. Des risques importants subsistent, liés principalement à la perturbation potentielle du commerce et à l'atténuation des mesures de stimulation monétaire de la Banque centrale européenne, ainsi qu'à des désaccords internes entre les membres.

Le Tableau 2.3

APERÇU DE LA ZONE EURO, 2017

	ZONE EURO	FRANCE	ALLEMAGNE	ITALIE	ESPAGNE
Croissance du PIB (%)	**2,3**	1,8	2,5	1,5	3,1
PIB par habitant ($É.-U.)	-	39 869,1	44 549,7	31 984,0	28 358,8
Inflation (%)	**1,5**	1,2	1,7	1,3	2,0
Chômage (%)	**9,1**	9,4	3,8	11,3	17,2
Solde du compte courant (% du PIB)	**3,5**	- 1,4	8,0	2,9	1,7
Croissance des exportations réelles, biens et services (%)	**5,0**	3,3	4,7	5,4	5,0
Croissance des importations réelles, biens et services (%)	**4,2**	4,1	5,1	5,3	4,7
Exportations canadiennes (marchandises, M $É.-U.)	**16 296,8**	2 624,9	3 188,6	1 768,2	1 274,2
Importations canadiennes (marchandises, M $É.-U.)	**38 431,1**	4 769,3	13 826,2	6 285,7	2 159,7
Balance commerciale du Canada (M $É.-U.)	**- 22 134,2**	- 2 144,4	- 10 637,6	- 4 517,5	- 885,5

Source : FMI, base de données de Perspectives de l'économie mondiale, avril 2018 et Global Trade Atlas

En 2017, l'Allemagne et l'Espagne ont enregistré une forte croissance et ces deux pays devraient maintenant avoir atteint un sommet. Les perspectives pour l'Allemagne appellent la même croissance de 2,5 p. 100 en 2018, qui fléchira à 2,0 p. 100 en 2019. L'Espagne devrait voir sa croissance ralentir à 2,8 p. 100 en 2018 puis 2,2 p. 100 en 2019. La France, qui accuse un certain retard et est moins exposée au commerce extérieur, a affiché une croissance de 1,8 p. 100 et devrait continuer à croître à court terme, soit à un rythme de 2,1 p. 100 en 2018 et de 2,0 p. 100 en 2019. L'économie italienne a avancé de 1,5 p. 100 en 2017 et devrait connaître une croissance semblable en 2018, avant de retomber à 1,1 p. 100 en 2019. Au Royaume-Uni, la croissance a été de 1,8 p. 100 en 2017, mais l'effet combiné de l'incertitude persistante entourant le cheminement du Brexit, d'une inflation élevée et du renforcement de la devise fait craindre des perspectives assombries à brève échéance. La croissance devrait ralentir à 1,6 p. 100 en 2018, puis à 1,5 p. 100 en 2019.

L'inflation est remontée à un niveau à peu près normal en 2017, avec une moyenne de 1,5 p. 100 sur l'année, alors que la déflation en Italie et en Espagne prenait fin. Le taux de chômage s'est encore amélioré, à 9,1 p. 100, mais il est très inégalement réparti. Les enquêtes statistiques en Allemagne montrent des marchés du travail tendus, tandis que l'Italie et l'Espagne enregistrent encore des taux de chômage dans les deux chiffres. Les soldes des comptes courants en proportion du PIB demeurent largement positifs à 3,5 p. 100 en moyenne, atteignant jusqu'à 8 p. 100 en Allemagne; la France affiche pour sa part un solde négatif de 1,4 p. 100.

De nombreux pays de la zone euro occupent des positions clés dans les chaînes d'approvisionnement mondiales du Canada, et l'importance de l'Europe comme centre mondial de services peut avoir une grande valeur pour le Canada

Les importations totales du Canada en provenance de la zone euro ont augmenté considérablement en 2017 et représentent maintenant 8,9 p. 100 des importations totales du pays. Les importations en provenance d'Allemagne – principalement les produits de l'automobile et les machines – comptent pour plus du tiers de ce pourcentage. Les exportations vers la zone euro ne sont pas aussi élevées, représentant seulement 3,9

p. 100 des exportations totales du Canada vers le monde, cette part ayant légèrement diminué en 2017. Les échanges avec les pays de la zone euro sont beaucoup plus diversifiés que ceux avec la plupart des autres régions. Alors que l'Allemagne occupe une place très importante, elle ne domine pas le commerce du Canada avec ses partenaires de la zone euro. De nombreux pays de la zone euro occupent une position clé dans les chaînes d'approvisionnement mondiales du Canada, et l'importance de l'Europe comme plaque tournante mondiale pourrait être d'une grande valeur pour le Canada, notamment à la lumière du nouvel accord commercial conclu entre les deux.

L'Amérique latine et les Caraïbes

Après trois années consécutives de ralentissement, les économies des pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont finalement connu de meilleurs moments en 2017. Les géants locaux, l'Argentine et le Brésil, sont sortis de la récession en cours d'année et le reste de la région a emboîté le pas : la croissance est passée de 0,6 p. 100 en 2016 à 1,3 p. 100 en 2017. L'environnement extérieur est beaucoup plus favorable à la croissance à court terme, et l'amélioration des prix des matières premières, qui dynamise l'économie de la région, fait un apport crucial aux bilans régionaux. Néanmoins, l'investissement des entreprises et la confiance demeurent à un niveau relativement bas. Des élections générales auront lieu au Brésil, au Mexique et en Colombie en 2018, et il est possible que des décisions d'investissement importantes soient reportées. La croissance pourrait être stimulée par des mesures opportunes de stimulation budgétaire, mais il est peu probable que de telles initiatives soient envisagées, car la situation budgétaire de la plupart des pays est déjà tendue (en partie à cause de l'effondrement des prix des matières premières en 2014 et 2015). Ainsi, les chances d'une surprise à la hausse de la croissance sont limitées. Les projections actuelles laissent présager une croissance de 2,0 p. 100 en 2018, ce qui est plutôt bas pour la région; cela est en partie attribuable à l'effondrement en cours de l'économie du Venezuela.

En 2017, une plus forte croissance a été observée en Uruguay (3,1 p. 100) et en Argentine (2,9 p. 100). Le Pérou, avec un taux de croissance de 2,5 p. 100, et le Mexique, à 2,0 p. 100, ont également surpassé la moyenne, mais 2017 représentait le creux cyclique pour ces pays; la croissance au Pérou avait été de 4,1 p. 100 en 2016 et elle devrait rebondir à 3,7 p. 100 en 2018. Au Mexique, la solide croissance de 2,9 p. 100 observée en 2016 a quelque peu fléchi en 2017, mais elle devrait remonter à 3,0 p. 100 d'ici 2019. Les faits marquants au niveau régional ont été le rebond observé au Brésil (passant d'un taux négatif de 3,5 p. 100 en 2016 à un taux positif de 1,0 p. 100 en 2017) et en Argentine, où la croissance est passée de 1,8 p. 100 en 2016 à 2,9 p. 100 en 2017. Au Brésil, la croissance économique devrait se raffermir à 2,3 p. 100 en 2018 et à 2,5 p. 100 en 2019, tandis que les réformes en Argentine ralentiront la croissance à 2,0 p. 100 en 2018 avant de permettre une remontée à 3,2 p. 100 en 2019. Pendant ce temps, l'activité économique au Venezuela est allée en s'empirant, le PIB ayant régressé de 16,5 p. 100 en 2016 et le FMI estimant qu'il aurait perdu un autre 14,0 p. 100 en 2017 (quoique des calculs précis soient difficiles en raison du chaos économique qui sévit dans ce pays).

L'inflation a atteint en moyenne 4,1 p. 100 dans la région, une amélioration sur l'année précédente. Les données pour l'Argentine, non disponibles auprès des sources nationales pour 2016, indiquaient une inflation de 25,7 p. 100 en 2017, tandis qu'elle dépassait 1 000 p. 100 au Venezuela. L'inflation a diminué au Brésil (passant de 8,7 p. 100 à 3,4 p. 100), en Colombie et en Uruguay, mais elle a augmenté à 6,0 p. 100 au Mexique. À l'inverse, la situation du chômage a été plutôt difficile au Brésil, où le taux a atteint 12,8 p. 100, tandis que le Mexique arborait avec fierté un taux de chômage de seulement 3,4 p. 100. Le solde négatif du compte courant de l'ensemble de la région s'est encore amélioré, à -1,6 p. 100 du PIB; chaque grande économie est demeurée en territoire négatif. Les exportations réelles de la région de l'ALC ont poursuivi leur reprise avec une hausse de 3,7 p. 100, tandis que les importations réelles progressaient de 4,6 p. 100. Les exportations réelles du Brésil ont bondi de 10,9 p. 100 mais celles du Chili ont reculé; une croissance des importations était la règle parmi les grandes économies de la région.

Le Tableau 2.4

APERÇU DE L'AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES, 2017

	AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES	BRÉSIL	CHILI	MEXIQUE	PÉROU
Croissance du PIB (%)	**1,3**	1,0	1,5	2,0	2,5
PIB par habitant ($É.-U.)	-	9 894,9	15 070,4	9 304,2	6 762,2
Inflation (%)	**4,1**	3,4	2,2	6,0	2,8
Chômage (%)	-	12,8	6,7	3,4	6,7
Solde du compte courant (% du PIB)	**- 1,6**	- 0,5	- 1,5	- 1,6	- 1,3
Croissance des exportations réelles, biens et services (%)	**3,7**	10,9	- 1,0	3,2	7,3
Croissance des importations réelles, biens et services (%)	**4,6**	3,8	4,7	6,0	4,4
Exportations canadiennes (marchandises, M $É.-U.)	**11 688,0**	1 321,4	682,7	6 057,8	546,1
Importations canadiennes (marchandises, M $É.-U.)	**40 192,0**	3 633,1	1 545,2	27 353,8	1 389,1
Balance commerciale du Canada (M $É.-U.)	**- 28 504,0**	- 2 311,7	- 862,6	- 21 296,0	- 843,0

Source : FMI, base de données de Perspectives de l'économie mondiale, avril 2018 et Global Trade Atlas

Les liens du Canada avec cette région se sont renforcés au cours des dernières années. Les importations en provenance de l'ALC ont représenté 9,3 p. 100 des importations totales du Canada en 2017, le Mexique comptant pour plus des deux tiers des importations canadiennes en provenance de la région, soit 7,5 fois la valeur des importations venant du second partenaire en importance, le Brésil. Les exportations vers la région

Les importations en provenance de l'Amérique latine et les Caraïbes ont atteint 9,3 p. 100 des importations totales du Canada, le Mexique accaparant plus des deux tiers de celles-ci, soit sept fois et demie la valeur des importations reçues du Brésil

représentaient 2,7 p. 100 des exportations totales du Canada, plus de la moitié de celles-ci prenant la direction du Mexique. Le Canada a enregistré d'importants déficits commerciaux avec le Mexique, le Brésil, le Chili et le Pérou en 2017, en important de deux à quatre fois plus qu'il n'a exporté vers ces pays. La région présente un intérêt particulier pour la politique commerciale du Canada, un certain nombre d'accords de protection du commerce et de l'investissement ayant été conclus au cours des dernières années, aboutissant à L'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP). On peut s'attendre à d'autres initiatives de ce genre alors que les pays de la région cherchent à nouer des liens hémisphériques plus serrés face aux risques politiques et commerciaux émanant des États-Unis et que le Canada renforce ses liens avec le MERCOSUR et l'Alliance du Pacifique.

CLASSEMENT DU COMMERCE MONDIAL DES MARCHANDISES SELON LA VALEUR

Pour la neuvième année consécutive, la Chine a été le premier exportateur de marchandises au monde en 2017, avec une valeur totale de 2,3 billions $É.-U., représentant 12,8 p. 100 des exportations mondiales (contre 13,2 p. 100 en 2016). Les États-Unis venaient au second rang avec des exportations de marchandises évaluées à 1,5 billion $É.-U. L'Allemagne occupait la troisième place avec des exportations de 1,4 billion $É.-U., soit 8,2 p. 100 du marché mondial.

Le Tableau 2.5

PRINCIPAUX EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS DU COMMERCE MONDIAL DES MARCHANDISES, 2017

	2017 RANG	2016 RANG		2017 VALEUR	2017 PART
			EXPORTATEURS	(G $É.-U.)	(%)
	1	1	Chine	2 263	12,8
	2	2	États-Unis	1 547	8,7
	3	3	Allemagne	1 448	8,2
	4	4	Japon	698	3,9
	5	5	Pays-Bas	652	3,7
	6	8	Corée du Sud	574	3,2
	7	6	Hong Kong	550	3,1
	8	7	France	535	3,0
	9	9	Italie	506	2,9
	10	10	Royaume-Uni	445	2,5
	12	**12**	**Canada**	**421**	**2,4**
			IMPORTATEURS		
	1	1	États-Unis	2 409	13,4
	2	2	Chine	1 842	10,2
	3	3	Allemagne	1 167	6,5
	4	5	Japon	672	3,7
	5	4	Royaume-Uni	644	3,6
	6	6	France	625	3,5
	7	7	Hong Kong	590	3,3
	8	8	Pays-Bas	574	3,2
	9	10	Corée du Sud	478	2,7
	10	11	Italie	453	2,5
	12	**9**	**Canada**	**442**	**2,5**

Source : Communiqué de l'OMC, avril 2018

Les trois principaux pays exportateurs étaient suivis, de loin, par le Japon, avec des exportations d'une valeur de 698 milliards $É.-U., et les Pays-Bas, à 652 milliards $É.-U. La Corée du Sud s'est hissée au sixième rang avec des exportations de 574 milliards $É.-U, tandis que Hong Kong glissait en septième place avec des exportations de 550 milliards $É.-U. La France a reculé de la septième à la huitième place avec des exportations évaluées à 535 milliards $É.-U.

L'Italie est restée neuvième avec des exportations de 506 milliards $É.-U. et une part de 2,9 p. 100; le Royaume-Uni fermait le groupe des dix premiers avec des exportations de 445 milliards $É.-U. Le Canada est demeuré au douzième rang avec des exportations de 421 milliards $É.-U., représentant 2,4 p. 100 des exportations mondiales.

Le Canada a glissé hors de la liste des dix plus grands importateurs de marchandises, passant du 9e au 12e rang

Du côté des importations, le Canada est sorti du groupe des dix premiers pour glisser au douzième rang, avec des importations de marchandises évaluées à 442 milliards $É.-U. Parmi les autres changements survenus dans le top 10, le Japon a dépassé le Royaume-Uni pour prendre la quatrième place avec des importations de 672 milliards $É.-U., soit 3,7 p. 100 du marché mondial. La Corée du Sud et l'Italie ont gagné un échelon pour occuper les neuvième et dixième places. Enfin, les États-Unis ont été le premier importateur mondial avec une valeur de 2,4 billions $É.-U., mais la Chine a repris la distinction de premier pays commercial dans le monde, après l'avoir cédée aux États-Unis en 2016.

Classement du commerce mondial des services selon la valeur

En 2017, les États-Unis sont demeurés le premier fournisseur et consommateur de services au monde, bien que la suprématie de ce pays se soit considérablement amenuisée. Ses exportations de services ont atteint 762 milliards $É.-U., représentant 14,5 p. 100 des exportations mondiales, en baisse par rapport au niveau de 15,4 p. 100 enregistré en 2016. Le Royaume-Uni venait loin derrière, avec des exportations de services de 354 milliards $É.-U., soit 6,7 p. 100 du total mondial, ce qui constitue aussi un recul relatif par rapport à 2016. L'Allemagne et la France sont restées aux troisième et quatrième rangs avec des exportations de services de 296 milliards $É.-U. et de 249 milliards $É.-U., respectivement. La Chine a conservé sa cinquième place, avec des exportations de services de 226 milliards $É.-U. Ce classement demeure inchangé depuis 2013.

Les Pays-Bas occupent toujours le sixième rang, ayant exporté pour 216 milliards $É.-U. de services. L'Irlande a bondi de trois places par rapport à 2016 pour ravir le septième rang, avec 182 milliards $É.-U. d'exportations de services et 3,5 p. 100 du marché mondial. Le Japon et l'Inde suivaient en huitième et en neuvième places, à 180 milliards $É.-U.et 179 milliards $É.-U., respectivement. Singapour fermait le top 10 avec des exportations de services évaluées à 165 milliards $É.-U. Le Canada est demeuré au 18e rang, à 86 milliards $É.-U., représentant 1,6 p. 100 des exportations mondiales de services, une diminution marginale relative par rapport à 2016.

Du côté des importations, les États-Unis sont demeurés en première place, avec des importations de services de 516 milliards $É.-U. et une part de 10,2 p. 100 du total mondial. La Chine a continué de talonner le meneur, avec des importations de services de 464 milliards $É.-U. en 2017. L'Allemagne, dont les importations de

services ont atteint 319 milliards $É.-U., venait loin en troisième place. La France est quatrième, avec des importations de services de 244 milliards $É.-U., soit une part de 4,8 p. 100 du marché mondial.

Le Royaume-Uni est monté au cinquième rang avec des importations de 218 milliards $É.-U., et les Pays-Bas au sixième rang avec des importations de 211 milliards $É.-U. L'Irlande est passée en septième place, ayant importé pour 196 milliards $É.-U. de services représentant 3,9 p. 100 du total mondial. Le Japon se classait au huitième rang et Singapour au neuvième, avec des importations de 189 milliards $É.-U. et de 171 milliards $É.-U., respectivement, tandis que l'Inde restait en dixième position. Les importations de services du Canada ont atteint 105 milliards $É.-U., ce qui le place au 14e rang – le même qu'en 2016 – avec 2,1 p. 100 du marché mondial des importations de services.

Le Tableau 2.6

PRINCIPAUX EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS DU COMMERCE MONDIAL DES SERVICES, 2017

	2017 RANG	2016 RANG		2017 VALEUR	2017 PART
			EXPORTATEURS	(G $É.-U.)	(%)
	1	1	États-Unis	762	14,5
	2	2	Royaume-Uni	354	6,7
	3	3	Allemagne	296	5,6
	4	4	France	249	4,7
	5	5	Chine	226	4,3
	6	6	Pays-Bas	216	4,1
	7	10	Irlande	182	3,5
	8	7	Japon	180	3,4
	9	8	Inde	179	3,4
	10	9	Singapour	165	3,1
	18	**18**	**Canada**	**86**	**1,6**
			IMPORTATEURS		
	1	1	États-Unis	516	10,2
	2	2	Chine	464	9,2
	3	3	Allemagne	319	6,3
	4	4	France	244	4,8
	5	6	Royaume-Uni	218	4,3
	6	8	Pays-Bas	211	4,2
	7	5	Irlande	196	3,9
	8	7	Japon	189	3,7
	9	9	Singapour	171	3,4
	10	10	Inde	150	3,0
	14	**14**	**Canada**	**105**	**2,1**

Source : Communiqué de l'OMC, avril 2018

Le commerce n'est pas neutre par rapport au genre : analyse de genre des effets des acords commerciaux

Les accords commerciaux ont souvent été considérés comme neutres sur le plan du genre.[13] Plus exactement, ils étaient généralement présentés comme ne faisant pas de distinction entre les genres – il n'y a pas de biais inné dans leur conception qui favoriserait ou défavoriserait un sexe par rapport à l'autre. Toutefois, cela ne signifie pas qu'ils ne peuvent pas avoir d'impacts différentiels en fonction du sexe. Les opportunités et les coûts associés au commerce pouvaient être revendiqués par un genre, ou toucher celui-ci de manière disproportionnée en raison de biais, rôles ou normes historiquement présents dans la société. Le présent rapport décrit les travaux récents menés par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada en vue de comprendre les répercussions différenciées des accords commerciaux sur le marché du travail selon le sexe au Canada et d'exécuter des travaux antérieurs sur les entreprises exportatrices appartenant à des femmes.[14] Les résultats indiquent clairement que le commerce n'est pas neutre du point de vue du genre.

Méthodologie d'estimation des effets de la politique commerciale sur le genre

Bien qu'élaborée indépendamment, la méthodologie employée par Affaires mondiales Canada suit de près celle décrite par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) dans sa *Boîte à outils sur le commerce et le genre*.[15] Affaires mondiales Canada utilise depuis un certain temps un modèle d'équilibre général calculable (EGC) pour estimer les répercussions économiques de la politique commerciale. Un modèle EGC compare deux points dans le temps : une approximation aussi fidèle que possible de l'état actuel de l'économie et l'état du monde après un choc, en laissant à l'économie le temps de s'adapter et de trouver un nouveau niveau d'équilibre. Dans le contexte actuel, ce choc serait un nouvel accord commercial et l'écart entre ces deux états serait l'impact du choc.[16]

Le commerce a un impact sur l'économie en favorisant une réaffectation des ressources des secteurs où le pays n'a pas d'avantage comparatif vers les secteurs où il en possède un. Ce faisant, le capital et le travail deviennent plus productifs, ce qui entraîne une augmentation nette de la production économique. L'estimation des effets sur le marché du travail pose toutefois un défi particulier. L'augmentation de la production dans les secteurs possédant un avantage comparatif ne peut se réaliser qu'en embauchant quelques nouveaux travailleurs et en employant beaucoup plus de capital, ce qui se traduit par une forte hausse de la productivité du travail et des salaires, mais avec peu d'impact sur l'emploi. Alternativement, la production pourrait simplement être accrue en employant plus de main d'œuvre, résultant en une augmentation du nombre d'emplois, mais sans hausse significative des salaires. En outre, si les marchés du travail s'ajustent librement, les travailleurs devraient passer facilement des secteurs en contraction vers les secteurs en expansion, ce qui se traduirait par peu ou pas d'effets sur l'emploi. À l'inverse, si les marchés du travail ne s'ajustent pas, les nouveaux emplois dans les secteurs en expansion pourraient être comblés par de nouveaux entrants sur le marché du travail.

---

[13] Dans ce rapport, le terme « genre » est interprété comme il est normalement employé dans la littérature internationale sur le genre et le commerce, mais peut être décrit plus précisément par le fait que le sexe est envisagé uniquement dans l'optique des hommes et des femmes.

[14] Voir l'encadré consacré aux PME exportatrices majoritairement détenues par des femmes au Canada, dans Le Commerce international du Canada 2017, ou voir le rapport complet à http://tradecommissioner.gc.ca/businesswomen-femmesdaffaires/2016-MFO_SMES-PME_EDMF.aspx?lang=fra.

[15] http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditc2017d1_fr.pdf.

[16] Pour une description du modèle, voir par exemple « Impact économique de la participation du Canada à l'Accord global et progressif pour le partenariat transpacifique », http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgp/impact-repercussions.aspx?lang=fra.

Une interprétation courante est que des marchés du travail rigides correspondent à peu près à l'impact à court terme, tandis que des marchés du travail flexibles reflètent plutôt l'impact à long terme, une fois que tous les ajustements se sont produits.

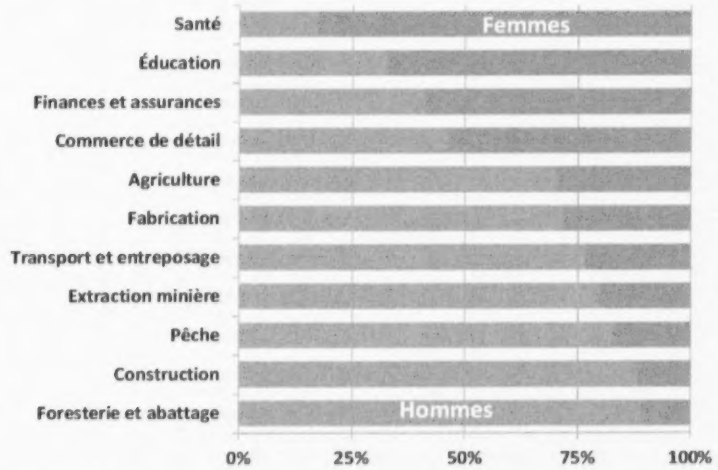
La méthode précise par laquelle le facteur travail s'ajuste au choc d'un accord commercial est une question

INTERPRÉTATION COURANTE DU MARCHÉ DU TRAVAIL

relevant d'une étude empirique qui sera abordée dans la section sur les prochaines étapes. Pour le moment, on suppose que l'impact de la production sectorielle se traduit directement en effets sur l'emploi et qu'il n'y a pas de changement de productivité (si l'on s'attend à ce qu'un secteur voit sa production augmenter de 6 p. 100, alors on suppose qu'il y aura aussi une hausse de 6 p. 100 de l'emploi dans ce secteur). Ces effets sur le marché du travail sont ensuite appliqués à une matrice de l'emploi par secteur au Canada, ventilée selon le sexe.

L'emploi selon le sexe est tiré de l'enquête sur la population active de Statistique Canada. Les données sont très désagrégées, soit au niveau de plus de 300 industries à quatre chiffres du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). La base du modèle EGC utilisé par Affaires mondiales Canada est une version modifiée du modèle GTAP (Global Trade Analysis Project). Comme ce modèle est de nature internationale, les secteurs ne correspondent pas exactement aux données sur l'emploi au Canada selon le sexe. Il est donc nécessaire de concilier les données sur l'emploi avec les quelque 50 secteurs du modèle GTAP.

COMPOSITION SELON LE GENRE DE CERTAINES INDUSTRIES AU CANADA, 2016



Source : Statistique sur la population active

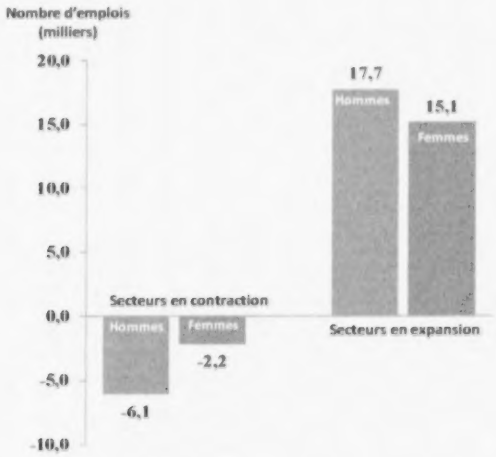
Au Canada, les hommes dominent les secteurs où la force physique est, ou a été à un moment donné, une caractéristique importante de l'emploi, comme l'exploitation forestière, la construction, l'extraction minière et la fabrication. Ces secteurs ont aussi tendance à participer davantage au commerce. En revanche, les femmes représentent plus de la moitié de l'emploi dans les secteurs de la santé, de l'éducation, des finances et de l'assurance, et du commerce de détail.

Les résultats

Le choc dans le cas présent est un accord commercial régional fictif conclut avec un groupe d'économies développées et en développement. À la suite de cet accord, on prévoit que le PIB canadien augmentera globalement de 0,7p. 100, ce qui suppose un accord de taille significative.

Comme l'accord a un impact positif net, tel que l'indique l'impact positif sur le PIB, l'impact global sur l'emploi est également positif. Au final, en utilisant la méthode décrite ci-dessus, l'impact estimé de ce scénario est la perte de 8 300 emplois et l'ajout de 32 800 emplois, soit un gain net de 24 700 emplois. Pour mettre ces chiffres en perspective, les 8 300 emplois perdus représentent environ cinq centièmes de 1 p. 100 de l'emploi total au Canada, qui excédait la marque des 18 millions en 2016, l'année pour laquelle cette analyse a été effectuée. Si l'on envisage ces résultats sous un autre angle, l'économie canadienne a ajouté entre 30 000 et 40 000 nouveaux emplois nets par mois, en moyenne, au cours de la dernière année. De plus, comme la méthodologie actuelle ne suppose aucun gain de productivité, les résultats peuvent être vus comme une valeur limite supérieure, de sorte que même les répercussions de ce scénario extrême ont un impact relativement modeste sur l'emploi.

VARIATION DE L'EMPLOI APRÈS L'ACCORD
(CHANGEMENT DE NIVEAU DANS LES SECTEURS EN CONTRACTION / EXPANSION)

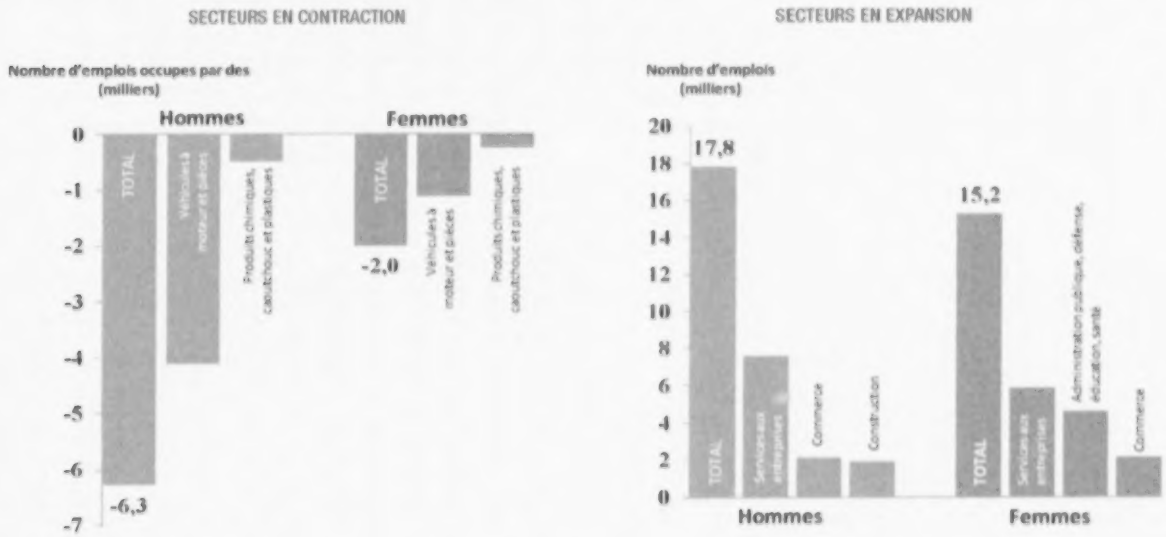


Source : Scénario de l'impact d'un choc commercial sur le genre

Les grandes lignes des effets estimés sur le genre ne sauraient surprendre. Étant donné que les hommes représentent la part la plus importante de l'emploi dans les secteurs qui participent au commerce international, ils sont les plus touchés par l'accord commercial, tant dans les secteurs en contraction que dans les secteurs en expansion. Toutefois, les proportions varient beaucoup. Alors que les hommes dominent l'emploi dans les

secteurs en contraction à un ratio de presque trois pour un, ils ne sont que légèrement en avance dans les secteurs en expansion. Conceptuellement, le ratio entre les sexes dans chaque secteur est maintenu constant en fonction des données les plus récentes sur l'emploi au cours d'une année complète. Ainsi, même si les hommes étaient touchés de façon disproportionnée par les pertes d'emplois, ce qui pourrait vouloir dire qu'un plus grand nombre d'hommes sont à la recherche d'un emploi dans d'autres secteurs, cela ne serait pas pris en compte dans les gains d'emplois. Dans ce scénario particulier, les gains d'emplois sont presque quatre fois plus élevés que les pertes d'emplois, ce qui ne devrait donc pas être un facteur contraignant.

Les secteurs touchés varient selon la nature d'un accord, mais les résultats de ce scénario sont probablement illustratifs sous un certain nombre de dimensions. Premièrement, les pertes sont très concentrées. Dans cet exemple, l'industrie des véhicules à moteur et des pièces subit la majorité des pertes pour les deux sexes. Cela signifie que l'accord commercial fictif a été conclu avec un pays ou un groupe de pays qui est en mesure d'accroître ses exportations de produits de l'automobile vers le Canada ou vers les destinations actuelles des exportations de produits de l'automobile du Canada. Cependant, l'observation plus générale qui se dégage est que le secteur des véhicules à moteur et des pièces est un important employeur au Canada et qu'il continue de profiter de barrières tarifaires relativement élevées à la fois au Canada et dans les pays où les produits de l'automobile canadiens sont exportés. Les répercussions sectorielles seront en grande partie déterminées par le degré de protection retirée et le niveau d'emploi du secteur.



Source : Scénario de l'impact d'un choc commercial sur le genre

Une seconde observation ressort de l'examen des secteurs en expansion. Le secteur des services aux entreprises figure parmi les plus grands gagnants pour les deux sexes. Encore une fois, on peut souvent s'attendre à un tel résultat puisqu'un pays avancé comme le Canada devrait subir des pressions concurrentielles accrues dans les secteurs de fabrication plus traditionnels par suite de la conclusion d'un accord commercial avec des pays à bas salaires, mais il possédera un avantage comparatif dans les secteurs plus axés sur les connaissances, par exemple les services aux entreprises, qui englobe de nombreux services professionnels comme les services juridiques, de comptabilité, d'architecture, d'ingénierie et autres activités similaires.

Il importe aussi de noter que les secteurs en expansion sont plus diversifiés que les secteurs en contraction. Pour l'essentiel, les secteurs du commerce,[17] de la construction et de l'administration publique ne prennent pas d'expansion comme conséquence directe de nouvelles possibilités d'exportation, mais profitent plutôt de l'expansion générale de l'activité économique résultant de la conclusion d'un accord de libre-échange. Il est plus difficile de définir avec précision ces secteurs en expansion, mais aussi de les rapprocher de l'accord de libre-échange, alors que les pertes seront plus facilement repérables, ce qui pose un défi sur le plan de la communication pour les responsables des politiques.

Conclusions et prochaines étapes

Si la politique commerciale ne fait pas de distinction entre les genres, cela ne signifie pas pour autant que son impact est neutre sur ce plan. Comme il a été démontré précédemment, la majorité des PME détenues par des femmes sont moins susceptibles d'exporter, et si cela peut s'expliquer une fois que l'industrie et la taille de l'entreprise sont prises en compte, cela n'implique pas que l'on ne devrait pas faire davantage.[18] De même, les femmes sont moins susceptibles de travailler dans les secteurs caractérisés par une forte participation au commerce international, notamment les secteurs qui rivalisent avec les importations, elles sont ainsi plus isolées de la politique commerciale et en conséquence, elles bénéficient moins des avantages du commerce.

Cette analyse a examiné seulement les effets du commerce sur le plan du genre au Canada et n'a pas envisagé la situation de ses partenaires commerciaux. Un tel travail doit être entrepris dans un cadre de collaboration. Les données requises pour effectuer une analyse de ce type seraient assez facilement accessibles. La plupart des pays avancés disposent de données sur la composition par sexe de la main-d'œuvre, et dans les pays où de telles données ne sont pas disponibles, l'analyse pourrait se concentrer sur les secteurs les plus touchés et où le déséquilibre entre les sexes est important.

La possibilité de mieux préciser ces résultats ne réside pas tant du côté des données que dans celui de la méthodologie. Une méthodologie qui permettrait d'établir un lien plus nuancé entre les chocs de la politique commerciale et les effets sur le marché du travail sans nécessiter une transmission directe des changements entre la production et la main-d'œuvre aurait probablement l'impact le plus significatif sur les résultats et pourrait permettre à l'offre et à la demande de travailleurs de s'équilibrer. Enfin, une meilleure compréhension des réactions intra-industrie aux chocs commerciaux produirait des résultats plus dynamiques.

---

[17] Comprend des industries de gros et de détail.

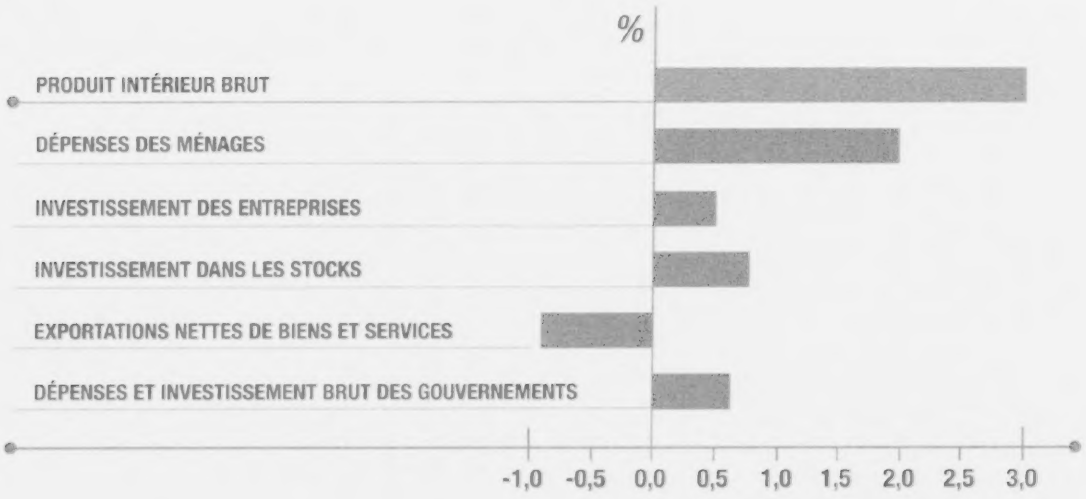
[18] PME exportatrices détenues majoritairement par des femmes au Canada http://tradecommissioner.gc.ca/businesswomen-femmesdaffaires/2016-MFO_SMES-PME_EDMF.aspx?lang=fra.

CHAPITRE 3

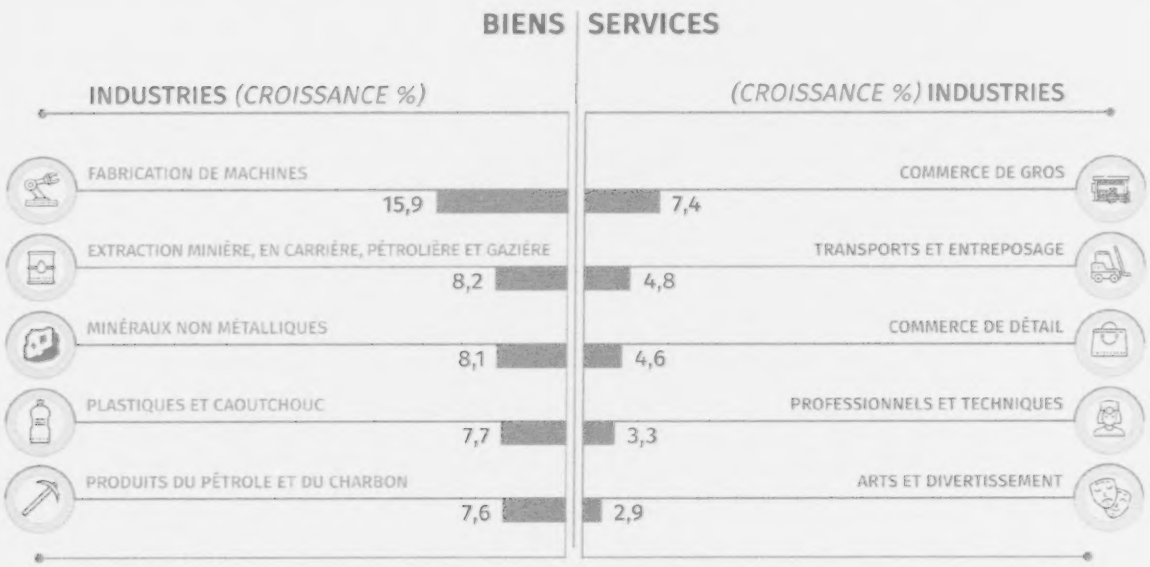
LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU CANADA

Tour d'horizon économique du Canada, 2017

CONTRIBUTIONS À LA CROISSANCE DU PIB RÉEL, 2017



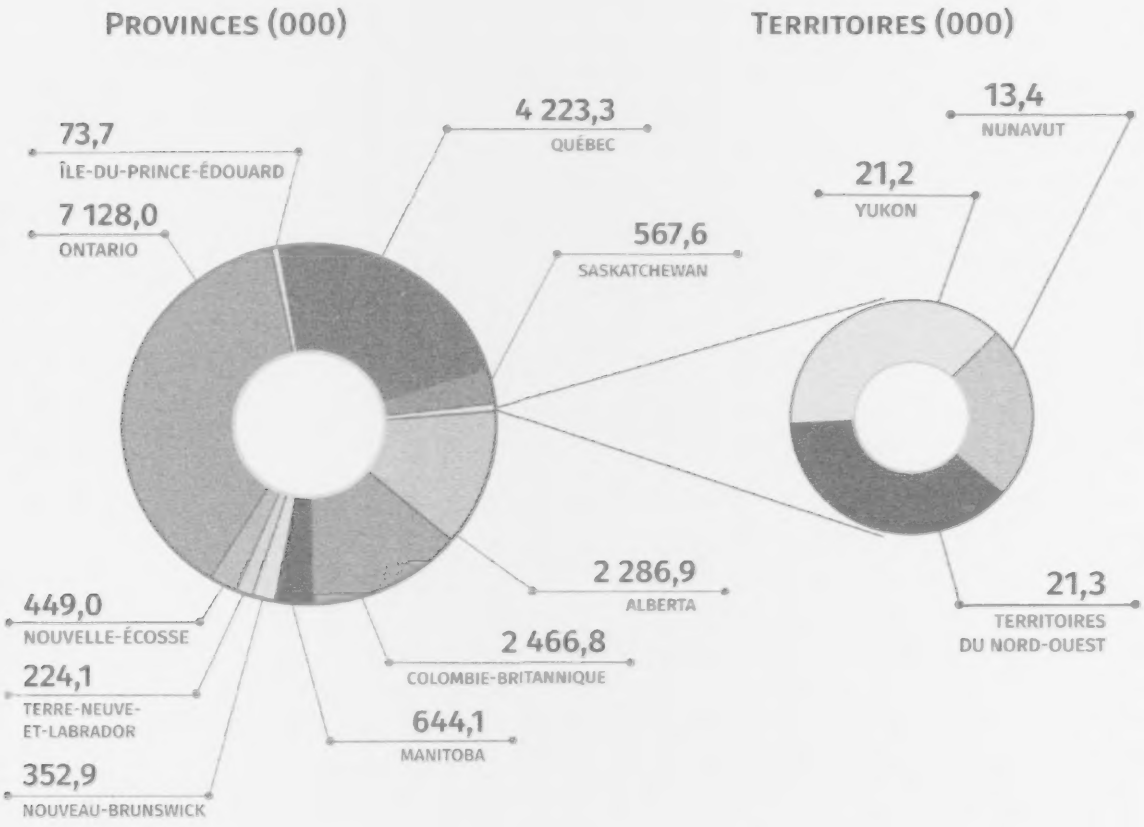
LA CROISSANCE DU PIB RÉEL, INDUSTRIES AYANT LA CROISSANCE LA PLUS RAPIDE, 2017



LA CROISSANCE DE L'EMPLOI, 2017

336 500 EMPLOIS *(+1,9%)*

NOMBRE D'EMPLOYÉS PAR PROVINCE ET TERRITOIRE, 2017



EMPLOI TOTAL: 18 416 400

La performance économique du Canada

L'année 2017 a été marquée par une croissance très robuste pour l'économie canadienne, qui a progressé de 3,0 p. 100 – la meilleure performance enregistrée depuis la reprise économique qui a suivi la Grande Récession en 2010 et 2011. La reprise cyclique de l'industrie manufacturière et du commerce amorcée au deuxième semestre de 2016 dans la plupart des pays développés s'est poursuivie en 2017, ce dont a bénéficié le Canada et ainsi facilité une croissance plus équilibrée de l'économie. Avec une économie produisant presqu'à plein rendement, un marché du travail près de l'équilibre et un taux d'inflation stable, les perspectives d'avenir sont également encourageantes. Ces tendances sont généralisées parmi les régions et les secteurs, mais elles sont particulièrement prometteuses en Colombie-Britannique, et elles ont permis aux provinces canadiennes d'afficher des gains relatifs d'emploi pour la deuxième année consécutive. Le secteur des ressources de l'économie canadienne a également bénéficié de la hausse continue des prix des produits de base. La forte progression de l'emploi a ramené le taux de chômage à un creux quasi historique. Des mesures de stimulation monétaire substantielles demeurent toutefois dans le système, malgré le début d'un cycle de resserrement par la Banque du Canada, tandis que la stimulation budgétaire fédérale en cours devrait être renforcée par les récentes annonces au niveau provincial en Ontario et au Québec. À l'horizon économique, les questions importantes qui se posent à court terme impliquent toutes deux une part d'incertitude. La première est liée à l'incertitude entourant le processus de renégociation de l'ALENA et l'avenir du système de commerce mondial fondé sur des règles de manière générale. La seconde a trait à l'incertitude suscitée par l'impact éventuel de l'endettement élevé des ménages sur la demande des consommateurs au Canada. À court terme, le FMI s'attend à ce que la croissance au Canada ralentisse à 2,1 p. 100 en 2018 et à 2,0 p. 100 en 2019.

Une année de croissance robuste pour le Canada, avec un taux de 3,0 p. 100, une économie opérant près de sa capacité maximale, un marché du travail presque à l'équilibre et une inflation stable

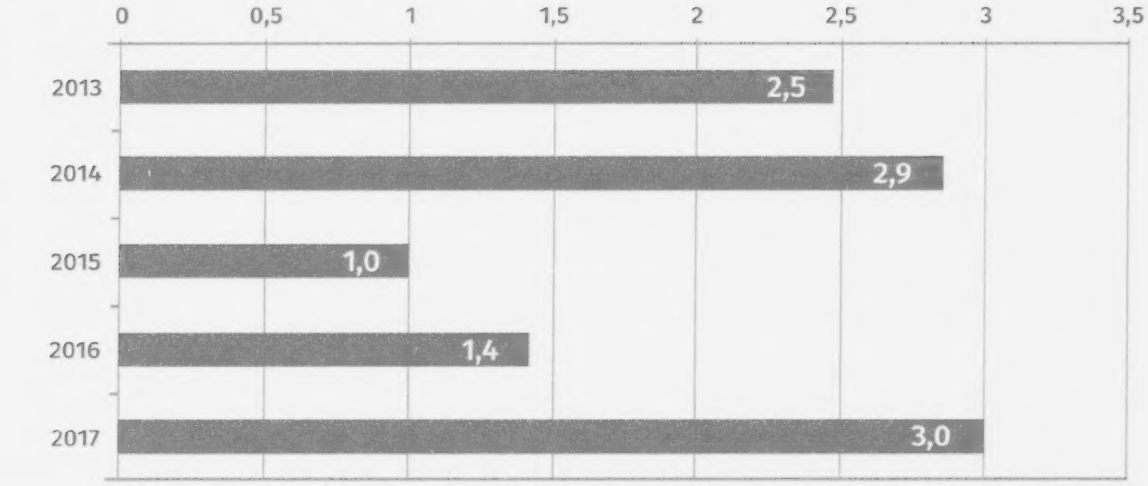
Une forte croissance de 4,0 p. 100 au premier trimestre suivie d'une croissance de 4,4 p. 100 au second trimestre ont engendré la majorité des gains économiques sur l'ensemble de l'année. Un rythme aussi élevé n'était évidemment pas viable, compte tenu de la croissance potentielle à long terme, estimée à environ 1,8 p. 100 par la Banque du Canada. La croissance a ainsi ralenti au troisième trimestre à 1,5 p. 100 avant de remonter légèrement à 1,7 p. 100 au dernier trimestre de l'année. La production a bondi dans les secteurs des biens après deux années de baisse, avec des hausses substantielles du côté de l'extraction minière et pétrolière, de la construction et de la fabrication.

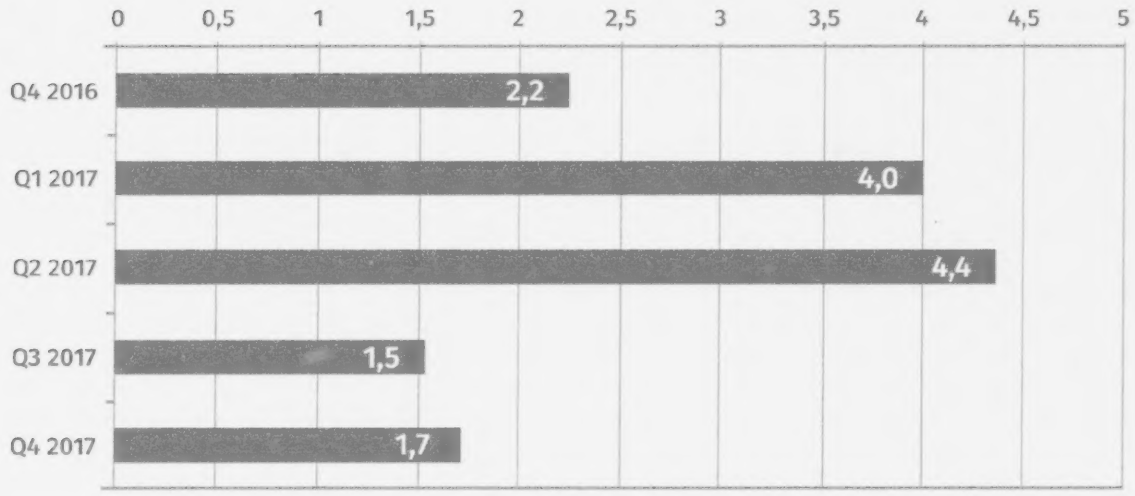
L'incertitude entourant la politique commerciale et les problèmes de compétitivité ont continué de faire sentir leur poids sur les chiffres et les perspectives, tandis que se poursuivaient les négociations de l'ALENA dans un climat de volatilité persistante de la politique commerciale à l'échelle mondiale. L'emploi a fortement progressé au cours de cette année d'expansion, avec 336 500 nouveaux emplois et des gains substantiels partout au pays. Une forte remontée des prix des ressources a aidé l'économie en 2017 et l'environnement monétaire et budgétaire généralement favorable s'est poursuivi.

L'investissement des entreprises a amorcé un redressement en 2017, bien que les dépenses des ménages soient demeurées la principale source de croissance. Les hausses robustes des dépenses des ménages l'an dernier sont principalement attribuables aux dépenses en biens, avec en tête les biens durables. L'investissement dans les stocks, suivi des dépenses et investissements des gouvernements, ont été les autres grands contributeurs

La Figure 3.1

CROISSANCE DU PIB RÉEL DU CANADA, 2013-2017





Source : Statistique Canada, tableau 380-0064

à la croissance économique. Par contre, l'apport des exportations nettes à la croissance est devenu négatif en 2017, les importations ayant progressé plus rapidement que les exportations. Le dollar canadien n'a pas bougé de manière notable au cours de l'année, mais sa valeur en fin d'année était supérieure à celle du début de l'année par rapport au dollar américain. L'inflation a légèrement augmenté, à 1,6 p. 100, tandis que l'inflation tendancielle s'atténuait.

LE PRODUIT INTÉRIEUR BRUT

La croissance du PIB réel du Canada a grimpé à 3,0 p. 100 en 2017, soit plus du double du taux de 1,4 p. 100 enregistré en 2016. L'année s'est terminée avec un sixième trimestre consécutif de croissance, et la majeure partie de la performance robuste affichée sur l'année est imputable au premier semestre, alors que le second semestre a été marqué par une décélération. Il s'agit de la plus forte croissance observée au Canada depuis 2011, dépassant largement la prévision de 1,9 p. 100 établie par le FMI en avril 2017. Le FMI s'attend maintenant à ce que la croissance retombe à 2,1 p. 100 en 2018 et à 2,0 p. 100 en 2019, en dépit des prévisions d'une accélération considérable de l'économie américaine au cours de ces deux années. L'économie canadienne tourne actuellement près de sa pleine capacité, et sera ponctuée de quelques fluctuations à court terme attribuables à des facteurs de nature temporaire. L'inflation se situe près de la cible et la croissance de l'économie au cours des prochaines années bénéficiera d'une stimulation budgétaire supplémentaire.

En 2017, les principales contributions à la croissance du PIB provenaient des dépenses des ménages, suivies de l'investissement dans les stocks, des dépenses publiques et de l'investissement des entreprises. La croissance des dépenses des ménages (consommation privée) a poursuivi sur sa lancée, atteignant 3,5 p. 100 en 2017, après une hausse de 2,4 p. 100 en 2016. Cette performance est due à la hausse des dépenses en biens et services, notamment en biens durables. La croissance des dépenses allant aux services s'est accélérée, passant de 2,2 p. 100 en 2016 à 3,2 p. 100 en 2017. En conséquence, la consommation privée de biens et de services a contribué à peu près également à la hausse de 1,97 point de pourcentage que les dépenses des ménages ont fourni à la croissance du PIB. Cette contribution a dominé les autres, représentant environ les deux tiers de la croissance totale du PIB.

Après deux années de déclin, l'investissement des entreprises a progressé de 2,6 p. 100

Après deux années de repli, l'investissement des entreprises a augmenté en 2017, à un taux de 2,6 p. 100. L'investissement des entreprises dans les structures résidentielles a progressé de 3,1 p. 100, l'investissement non résidentiel augmentant de 2,6 p. 100, principalement attribuable à l'investissement en machines et matériel. Dans l'ensemble, l'investissement des entreprises a ajouté 0,50 point de pourcentage à la croissance du PIB en 2017. L'investissement dans les stocks a rebondi après un recul l'année précédente et a constitué un élément important de la croissance du PIB avec une contribution de 0,75 point de pourcentage en 2017, dominé par l'investissement non agricole.

Les exportations nettes, soit l'écart entre les exportations et les importations, ont inversé leur contribution positive à la croissance, soustrayant 0,89 point de pourcentage à la croissance du PIB l'an dernier. La croissance des exportations réelles est demeurée à 1,0 p. 100, grâce à une solide croissance continue des services (hausse de 2,8 p. 100). Par ailleurs, la croissance des importations réelles a été de 3,6 p. 100 en 2017, principalement en raison d'une expansion de 3,9 p. 100 des importations de biens, tandis que les importations réelles de services gagnaient 2,2 p. 100. Les dépenses et l'investissement des organismes publics ont continué à soutenir la croissance du PIB avec une contribution de 0,61 point de pourcentage, un apport similaire à celui de 2016.

Le Tableau 3.1

PRODUIT INTÉRIEUR BRUT RÉEL (PIB) ET MESURES CONNEXES, 2016-2017

	PART en dollars courants	CROISSANCE sur l'année précédente		CONTRIBUTIONS au changement en pourcentage du PIB réel	
	(%)	(%)	(%)	(P. P.)	(P. P.)
	2017	2016	2017	2016	2017
Produit intérieur brut	**100,0**	**1,4**	**3,0**	**1,4**	**3,0**
Dépenses des ménages	**56,3**	**2,4**	**3,5**	**1,35**	**1,97**
Biens	**24,8**	**2,6**	**3,9**	**0,65**	**0,95**
Biens durables	7,5	4,5	6,4	0,32	0,47
Biens semi-durables	4,0	2,2	3,4	0,09	0,14
Biens non durables	13,3	1,7	2,6	0,24	0,34
Services	**31,6**	**2,2**	**3,2**	**0,71**	**1,01**
Investissement des entreprises	**19,0**	**- 4,5**	**2,6**	**- 0,90**	**0,50**
Résidentiel	**7,7**	**3,3**	**3,1**	**0,25**	**0,24**
Non résidentiel	**9,6**	**-9,4**	**2,6**	**-1,03**	**0,25**
Structures	5,7	-11,5	0,3	-0,78	0,02
Machines et matériel	3,8	-6,0	6,0	-0,24	0,23
Produits de la propriété intellectuelle	**1,7**	**-6,3**	**1,0**	**-0,12**	**0,02**
Investissement dans les stocks	**0,7**	**- 79,2**	**1 303,4**	**- 0,23**	**0,75**
Non agricoles	0,7	-88,2	2053,9	-0,27	0,74
Agricoles	0,0	-191,1	-	0,04	0,03
Exportations nettes de biens et services	**- 2,3**	**-**	**-**	**0,63**	**- 0,89**
Exportations	**30,9**	**1,0**	**1,0**	**0,35**	**0,28**
Biens	25,6	0,5	0,6	0,16	0,13
Services	5,3	3,5	2,8	0,19	0,15
Moins: importations	**33,2**	**- 1,0**	**3,6**	**- 0,28**	**1,17**
Biens	26,7	- 1,3	3,9	- 0,31	1,03
Services	6,4	0,3	2,2	0,02	0,14
Dépenses et investissement brut des gouvernements	**24,7**	**2,7**	**2,5**	**0,67**	**0,61**
Dépenses et investissement brut des organismes sans but lucratif servant les ménages	**1,6**	**- 0,4**	**0,4**	**- 0,01**	**0,01**

Source : Statistique Canada, tableaux 380-0064 et 380-0100

LE PRODUIT INTÉRIEUR BRUT PAR ACTIVITÉ INDUSTRIELLE

Le PIB réel aux prix de base, par industrie, a augmenté de 3,3 p. 100 en 2017, soit plus du double de la croissance de 1,4 p. 100 enregistrée l'année précédente. Après deux années de recul, la production a bondi dans les industries productrices de biens en 2017, avec une hausse de 4,6 p. 100. La croissance dans les industries productrices de services, traditionnellement plus stable, s'est aussi accélérée, passant de 2,2 p. 100 en 2016 à 2,8 p. 100 en 2017.

Le Tableau 3.2

CHANGEMENT EN POURCENTAGE DU PIB RÉEL PAR SECTEUR INDUSTRIEL

	2015	2016	2017
Ensemble des industries	**1,0**	**1,4**	**3,3**
Industries productrices de biens	**-1,7**	**-0,5**	**4,6**
Agriculture, forêt, pêche et chasse	3,8	3,9	-0,1
Mines, carrières et extraction pétrolière et gazière	-2,3	-0,6	8,2
Services publics	-0,8	1,0	2,8
Construction	-4,6	-3,3	4,0
Fabrication	**0,2**	**0,6**	**3,2**
Fabrication de biens non durables	**1,8**	**2,8**	**3,5**
Aliments	1,4	5,0	5,0
Boissons et tabac	2,7	2,3	1,4
Textiles, vêtements et cuir	-2,8	-6,2	3,1
Pâtes et papiers	3,2	-1,5	1,2
Imprimerie	-1,3	-0,6	-1,6
Produits du pétrole et du charbon	-2,2	-1,1	7,6
Produits chimiques	5,0	5,3	0,0
Plastiques et caoutchouc	2,7	4,4	7,7
Fabrication de biens durables	**-1,1**	**-1,2**	**3,0**
Bois	5,5	6,0	1,7
Minéraux non métalliques	-2,5	-0,7	8,1
Métaux de première fusion	-4,7	3,5	4,1
Fabrication de produits métalliques	-5,2	-7,0	5,2
Fabrication de machines	-4,4	-5,7	15,9
Ordinateurs et produits électroniques	0,1	-1,3	2,9
Matériel électrique, etc.	-2,2	-1,1	1,9
Matériel de transport	0,4	-0,8	-3,0
Meubles	3,1	2,5	-0,6
Fabrication diverse	7,0	-0,9	-5,1

Le Tableau 3.2 (suite)

CHANGEMENT EN POURCENTAGE DU PIB RÉEL PAR SECTEUR INDUSTRIEL

	2015	2016	2017
Industries productrices de services	**2,1**	**2,2**	**2,8**
Commerce de gros	1,0	0,2	7,4
Commerce de détail	2,9	3,2	4,6
Transport et entreposage	2,8	2,8	4,8
Information et culture	- 0,1	1,0	1,1
Finances et assurances	5,0	4,5	2,7
Immobilier	3,4	3,2	2,8
Services professionnels et techniques	1,4	1,1	3,3
Gestion de sociétés	1,7	- 1,7	- 3,4
Services administratifs et de soutien	- 0,4	- 0,3	0,3
Éducation	2,0	1,3	1,2
Soins de santé et aide sociale	2,0	2,8	1,9
Arts et divertissement	5,3	4,3	2,9
Hôtels et restaurants	1,4	2,6	2,7
Autres	0,3	- 1,2	0,8
Administration publique	0,4	1,8	1,9

Source : Statistique Canada, tableau 379-0031

Parmi les industries productrices de biens, la croissance du PIB était la plus élevée dans les mines et carrières et l'extraction de pétrole et de gaz où, après deux années de déclin, le PIB a progressé de 8,2 p. 100. La construction a profité d'une expansion rapide, soit 4,0 p. 100, et les services publics ont augmenté de 2,8 p. 100; en revanche, l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse ont ralenti d'un cran en 2017.

La croissance impressionnante de la fabrication de machines a atteint 15,9 p. 100

Le secteur manufacturier a crû de 3,2 p. 100, la production de biens non durables progressant plus rapidement (3,5 p. 100), tandis que la production de biens durables enregistrait la plus grande amélioration sur l'année (passant d'une baisse de 1,2 p. 100 en 2016 à un gain de 3,0 p. 100 en 2017). Une croissance fulgurante a marqué la fabrication de machines (15,9 p. 100). Les hausses étaient généralisées, les plus fortes étant enregistrées dans le sous-secteur des minéraux non métalliques (8,1 p. 100), celui des plastiques et du caoutchouc (7,7 p. 100) et celui des produits du pétrole et du charbon (7,6 p. 100). À l'opposé, l'activité a régressé sensiblement dans les industries manufacturières diverses (une perte de 5,1 p. 100), avec notamment des baisses dans la fabrication de matériel de transport (recul de 3,0 p. 100), l'imprimerie (baisse de 6,6 p. 100) et l'ameublement (repli de 0,6 p. 100).

La plupart des grandes industries de services ont progressé en 2017, à la seule exception de la gestion d'entreprises (baisse de 3,4 p. 100). Le commerce de gros a enregistré la croissance la plus rapide (7,4 p. 100), suivi des transports et de l'entreposage, du commerce de détail et des services professionnels et techniques.

L'emploi

En 2017, l'emploi au Canada a ajouté 336 500 postes (hausse de 1,9 p. 100) pour atteindre 18,4 millions. De 6,9 p. 100 qu'il était en décembre 2016, le taux de chômage a baissé de 1,1 point de pourcentage à 5,8 p. 100 à la fin de 2017. Il n'y a pas eu de changement dans le taux de participation au cours de l'année : il était de 65,8 p. 100 en décembre 2016 et en décembre 2017.

Après trois baisses annuelles consécutives, l'emploi a augmenté de 1,1 p. 100 dans les industries productrices de biens. Cela représente un gain de 43 000 emplois, dominé par la hausse de 30 000 emplois dans le secteur manufacturier (1,8 p. 100) et la hausse de 24 300 emplois dans le secteur de la construction (1,8 p. 100). L'augmentation relative la plus importante de l'emploi est survenue dans la foresterie et la pêche, où il a progressé de 3,7 p. 100, bien que cela ne représente que 2 400 emplois de plus, principalement dans la pêche. L'emploi dans les services publics et l'agriculture a reculé de 3,4 p. 100 au cours de l'année, tandis qu'il est demeuré stable dans l'extraction minière, pétrolière et gazière.

L'emploi dans les industries de services a crû de 2,1 p. 100, représentant 87,3 p. 100 de l'augmentation totale de l'emploi au Canada. L'emploi a progressé le plus rapidement dans les services de transport et d'entreposage (gain de 4,0 p. 100), les services professionnels et techniques (hausse de 4,0 p. 100) et les finances, les assurances et l'immobilier (gain de 3,9 p. 100). L'emploi dans le commerce de gros et de détail a augmenté de 2,3 p. 100, mais c'est celui qui a ajouté le plus d'emplois à l'économie (hausse de 63 700). L'emploi a par contre diminué dans les services commerciaux et les services de soutien (baisse de 1,3 p. 100) et dans les services d'hôtellerie et de restauration (repli de 0,1 p. 100).

Les gains d'emplois en Colombie-Britannique ont été les plus élevés parmi les provinces, avec un taux de 3,7 p. 100

À l'échelle régionale, les gains et les pertes d'emplois ont quelque peu divergé, même si la tendance générale était à la hausse. L'Ontario a produit le plus grand nombre de nouveaux emplois (128 400), suivi du Québec (gain de 90 200 emplois) et de la Colombie-Britannique (hausse de 87 300 emplois). En termes relatifs, les gains d'emploi ont été les plus élevés en Colombie-Britannique (3,7 p. 100), l'Île-du-Prince-Édouard enregistrant le deuxième taux le plus élevé de croissance de l'emploi (3,1 p. 100). Mais l'emploi a régressé à Terre-Neuve-et-Labrador (perte de 8 500 emplois) et en Saskatchewan (recul de 900 emplois). Parmi les territoires, le Yukon a affiché, à lui seul, une croissance de 1 000 emplois (5 p. 100), tandis que 1 200 emplois ont disparu dans les Territoires du Nord-Ouest (perte de 5,3 p. 100) et, dans une moindre mesure, au Nunavut (recul de 0,7 p. 100).

Le Tableau 3.3

EMPLOI ET MESURES CONNEXES

NOMBRE D'EMPLOYÉS	2017 (MILLIERS)	PART (%)	VARIATION (%)
Total, l'ensemble des industries	**18 416,4**	**100,0**	**1,9**
EMPLOI INDUSTRIEL			
Industries productrices de biens	**3 876,0**	**21,0**	**1,1**
Agriculture	279,5	1,5	- 3,4
Forêt et pêche	65,4	0,4	3,7
Extraction minière, pétrolière et gazière	264,2	1,4	0,2
Services publics	132,6	0,7	- 3,4
Construction	1 409,3	7,7	1,8
Fabrication	1 724,8	9,4	1,8
Industries productrices de services	**14 540,5**	**79,0**	**2,1**
Commerce	2 809,6	15,3	2,3
Transport et entreposage	943,7	5,1	4,0
Finances, assurances et immobilier	11 71,3	6,4	3,9
Services professionnels et techniques	1 448,8	7,9	4,0
Services et soutien aux entreprises	756,6	4,1	- 1,3
Éducation	1 285,0	7,0	1,2
Soins de santé et aide sociale	2 383,2	12,9	1,9
Information, culture et loisirs	789,2	4,3	0,9
Hôtels et restaurants	1 210,8	6,6	- 0,1
Autres	781,3	4,2	0,8
Administration publique	961,0	5,2	3,6
EMPLOI PROVINCIAL			
Alberta	2 286,9	12,4	1,0
Colombie-Britannique	2 466,8	13,4	3,7
Manitoba	644,1	3,5	1,7
Nouveau-Brunswick	352,9	1,9	0,4
Terre-Neuve-et-Labrador	224,1	1,2	- 3,7
Territoires du Nord-Ouest	21,3	0,1	-5,3
Nouvelle-Écosse	449	2,4	0,6
Nunavut	13,4	0,1	- 0,7
Ontario	7128	38,7	1,8
Île-du-Prince-Édouard	73,7	0,4	3,1
Québec	4 223,3	22,9	2,2
Saskatchewan	567,6	3,1	- 0,2
Yukon	21,2	0,1	5,0

Source : Statistique Canada, tableaux 282-0007 et 282-0123

L'inflation

Le taux d'inflation annuel a légèrement augmenté au Canada, passant de 1,4 p. 100 en 2016 à 1,6 p. 100 en 2017. Les mesures de l'inflation tendancielle de la Banque du Canada ont toutes affiché des baisses au cours de l'année, et l'une d'entre elles, l'IPC-tronq,[19] a décéléré de 1,9 p. 100 en 2016 à 1,5 p. 100 en 2017. Ainsi, autant l'IPC que le taux d'inflation tendancielle s'inscrivent nettement à l'intérieur de la zone cible de la politique monétaire de la Banque du Canada, et le soutien financier de la Banque demeure à des niveaux élevés. On s'attend à des hausses des mesures de l'inflation tendancielle en 2018, en partie à cause des relèvements récents du salaire minimum.

Les prix des services ont avancé beaucoup plus rapidement (2,2 p. 100) que les prix des biens (0,8 p. 100). Ce sont les prix des biens non durables qui ont progressé le plus rapidement (gain de 1,4 p. 100), suivis des biens durables (hausse de 0,6 p. 100), alors que les prix des biens semi-durables régressaient légèrement (baisse de 0,2 p. 100). La hausse des prix des produits alimentaires a ralenti à un niveau très faible en 2017 (0,1 p. 100), un changement spectaculaire par rapport au taux de 3,7 p. 100 observé en 2015. Les prix des logements ont progressé à un rythme constant de 1,7 p. 100, tandis que les prix des activités liées au fonctionnement des ménages ont légèrement augmenté (hausse de 0,2 p. 100). Les prix de l'alcool et du tabac ont continué d'augmenter plus rapidement que la moyenne, à 2,7 p. 100, tandis que les activités récréatives et éducatives ont coûté 2,4 p. 100 de plus en 2017 par rapport à l'année précédente. Par ailleurs, les prix de l'essence ont bondi de 11,8 p. 100 après deux années de recul, entraînant une hausse des prix des services de transport (3,9 p. 100); enfin, les prix des vêtements et des chaussures ont poursuivi leur déclin (baisse de 0,7 p. 100).

Le Québec a enregistré le plus bas taux d'inflation au Canada, soit 1,0 p. 100

À l'échelle régionale, le taux d'inflation le plus élevé a une fois de plus été observé à Terre-Neuve-et-Labrador, soit 2,4 p. 100. L'inflation a également été supérieure à la moyenne nationale au Nouveau-Brunswick (2,3 p. 100), en Colombie-Britannique (2,1 p. 100), à l'Île-du-Prince-Édouard (1,8 p. 100) et en Ontario (1,7 p. 100). Le Québec a affiché le taux d'inflation le plus bas au Canada, soit 1,0 p. 100.

[19] L'IPC-tronq est l'une des mesures de l'inflation tendancielle de la Banque du Canada et remplace l'indice d'inflation de base, moins flexible, qui repose sur l'exclusion des huit composantes les plus volatiles de l'IPC (fruits, légumes, essence, mazout, gaz naturel, intérêts hypothécaires, transport interurbain et produits du tabac). L'IPC-tronq est fondé sur une approche moyenne tronquée: il exclut des 55 composantes celles dont les taux mensuels de variation de l'IPC se trouvent aux extrémités de la distribution des taux mensuels de variation de tous les indices de prix au cours d'un mois donné. Cette mesure est calculée comme une moyenne arithmétique pondérée des variations de prix des composantes non exclues.

Le Tableau 3.4

CHANGEMENT EN POURCENTAGE (%) DES PRIX À LA CONSOMMATION

	2015	2016	2017
Indice d'ensemble des prix à la consommation	**1,1**	**1,4**	**1,6**
Aliments	3,7	1,5	0,1
Logement	1,1	1,6	1,7
Fonctionnement des ménages	2,7	1,7	0,2
Vêtements et chaussures	1,5	- 0,2	- 0,7
Transport	- 3,0	1,1	3,9
Essence	- 16,5	- 6,0	11,8
Soins de santé et soins personnels	1,3	1,4	1,7
Loisirs et éducation	1,9	1,7	2,4
Boissons alcoolisées et tabac	3,7	3,2	2,7
Indice de référence des prix à la consommation	**1,6**	**1,9**	**1,5**
Biens durables	**1,5**	**3,1**	**0,6**
Biens semi-durables	**1,5**	**0,2**	**- 0,2**
Biens non durables	**- 0,7**	**0,1**	**1,4**
Services	**2,0**	**1,8**	**2,2**
IPC provincial			
Alberta	1,1	1,1	1,6
Colombie-Britannique	1,1	1,8	2,1
Manitoba	1,2	1,3	1,6
Nouveau-Brunswick	0,5	2,2	2,3
Terre-Neuve-et-Labrador	0,5	2,7	2,4
Territoires du Nord-Ouest [Yellowknife]	1,6	1,2	1,2
Nouvelle-Écosse	0,4	1,2	1,1
Nunavut [Iqaluit]	1,9	2,5	1,6
Ontario	1,2	1,8	1,7
Île-du-Prince-Édouard	- 0,6	1,2	1,8
Québec	1,1	0,7	1,0
Saskatchewan	1,6	1,1	1,7
Yukon [Whitehorse]	- 0,2	1,0	1,7

Source : Statistique Canada, tableaux 282-0123, 326-0021 et 326-0023

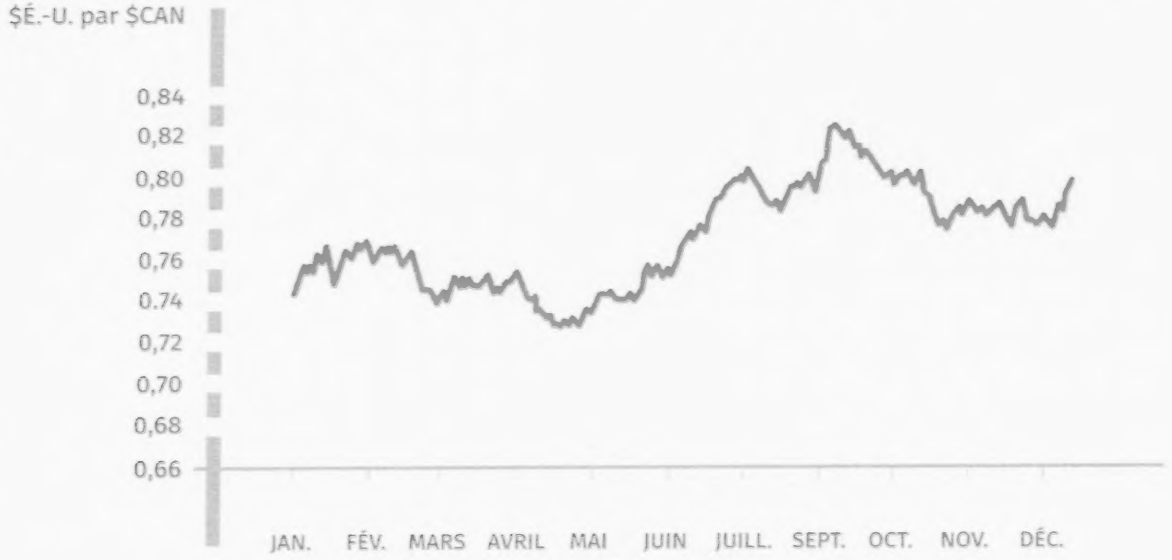
LE DOLLAR CANADIEN

Après avoir fléchi devant le dollar américain pendant cinq années consécutives, la valeur du dollar canadien par rapport au billet vert a augmenté de 2,0 p. 100 en 2017. La valeur du huard par rapport à l'euro européen est demeurée quasi inchangée (hausse de 0,1 p. 100). En revanche, le dollar canadien s'est apprécié considérablement par rapport au yen japonais (gain de 5,4 p. 100) et à la livre sterling (hausse de 7,4 p. 100).

Pendant la majeure partie de 2017 et de façon similaire à l'année précédente, le dollar canadien s'est échangé dans une fourchette étroite de 10 cents par rapport au dollar américain (variant entre 72 cents et 82 cents É.-U.). Après avoir ouvert l'année à 74,4 cents É.-U. le 3 janvier, le dollar canadien a oscillé autour de 76 cents É.-U. jusqu'à la fin de février, mais a reculé à 74 cents É.-U. en mars. Le 4 mai, la devise a enregistré son creux de l'année à 72,8 cents É.-U., puis s'est redressée pour toucher un sommet de 80,3 cents É.-U. le 28 juillet. Après un repli en août, le dollar canadien a poursuivi sa hausse en septembre, dépassant brièvement les 82 cents É.-U. pour atteindre son plafond de l'année à 82,5 cents É.-U. le 11 septembre. De ce sommet, la devise a rapidement chuté à un niveau de 78 cents É.-U. en octobre en continuant de se négocier autour de cette marque jusqu'à se rallier durant la dernière semaine de l'année et clôturer à 79,7 cents É.-U. le 29 décembre 2017.

La Figure 3.2

TAUX DE CHANGE QUOTIDIEN À MIDI, SÉ.-U. - $CAN, 2017



Source : Banque du Canada

Par conséquent, en fin d'année, le dollar canadien s'était apprécié de 7,0 p. 100 par rapport au dollar américain depuis la fin de l'année précédente.

Le dollar canadien s'est apprécié en valeur de 7,0 p. 100 par rapport au dollar américain à la marque de fin d'année

Simultanément, la devise canadienne s'est dépréciée face à l'euro européen (baisse de 5,9 p. 100) et à la livre sterling (recul de 3,3 p. 100), mais elle s'est appréciée de 3,2 p. 100 par rapport au yen japonais à la fin de l'année.

L'utilisation de l'ALENA? Tendances des taux de couverture et des taux d'utilisation

Introduction

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est l'accord de libre-échange régional (ALE) le plus important conclu par le Canada en termes de volume d'échanges commerciaux. Il a permis de supprimer d'importants droits de douane et favorisé une forte croissance du commerce entre les trois pays partenaires depuis son entrée en vigueur il y a 24 ans. Toutefois, des doutes ont été exprimés dans diverses publications récentes quant à la revendication que les ALE tels que l'ALENA favorisent effectivement les échanges commerciaux et la croissance économique. Ainsi, en 2015, Thomson Reuters a publié les résultats d'une enquête indiquant que les ALE étaient en fait sous-utilisés à l'échelle mondiale. Il est possible que les entreprises n'utilisent pas de manière optimale le traitement tarifaire, ce qui constituerait un échec institutionnel, pour maximiser les avantages potentiels d'un ALE.[20]

Utilisant des données douanières récentes pour le Canada, l'analyse qui suit examine plus précisément le lien entre les importations canadiennes provenant des États-Unis et l'utilisation des tarifs préférentiels de l'ALENA afin d'établir si les importateurs canadiens profitent pleinement de l'ALENA.

Les entreprises tirent-elles pleinement parti des tarifs préférentiels de l'ALENA?

Il n'existe pas de définition formelle de l'usage des tarifs préférentiels dans les publications. Par conséquent, différentes approches s'offrent afin de mesurer si les entreprises utilisent les préférences tarifaires auxquelles elles ont droit dans le cadre d'un ALE, qu'il soit bilatéral ou régional. La première consiste à comparer le niveau des importations revendiquant les tarifs préférentiels prévus dans l'accord par rapport aux importations totales, soit le taux de couverture. Cette approche produit souvent un taux modéré, car les importations totales comprennent à la fois les produits exemptés des droits douaniers dans le cadre de la clause de la nation la plus favorisée (NPF) et les produits exclus, i.e. qui ne sont pas couverts par l'accord commercial. Une seconde approche consiste à comparer les importations qui se prévalent des tarifs préférentiels par rapport aux importations assujetties à des droits de douane[21], excluant ainsi toutes les importations exemptées des droits NPF ou complètement exclues de l'accord. Cette méthode produit le taux d'utilisation, lequel est généralement élevé.

La figure 1 ci-dessous représente le taux de couverture de l'ALENA pour les importations canadiennes en provenance des États-Unis de 1994 à 2016. Tout au long de cette période, près de la moitié des importations canadiennes (entre 40 et 50 p. 100) provenant des États-Unis ont revendiqué des tarifs préférentiels en vertu de l'ALENA[22]. Ce résultat semble corroborer les conclusions de l'enquête de 2015 de Thomson Reuters que les tarifs préférentiels des ALE sont sous-utilisés. Toutefois, le taux de couverture n'est pas nécessairement

[20] Trade Trends Analysis: Why global FTA use is low

[21] Les importations assujetties à des droits de douane sont celles auxquelles s'appliquent les tarifs positifs de la nation la plus favorisée (NPF); elles bénéficient généralement de tarifs préférentiels dans les accords de libre-échange.

[22] Les données douanières officielles compilées par Statistique Canada ont été utilisées pour calculer le taux d'utilisation des préférences tarifaires de l'ALENA par les importateurs canadiens. Les données sur les importations correspondent aux codes du SH de 1994 utilisés dans les listes tarifaires de l'ALENA.

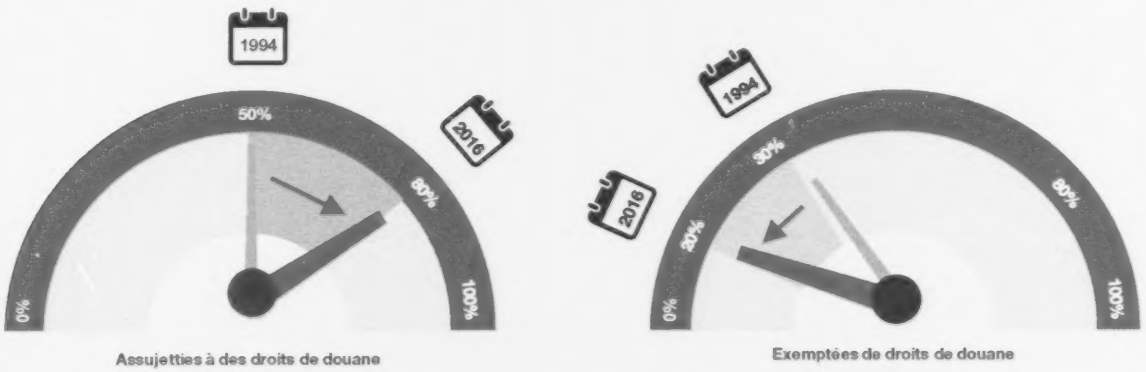
le meilleur indicateur de l'usage des préférences tarifaires parce que son calcul inclut des produits qui sont déjà affranchis de droits de douane dans le cadre de la clause de la NPF ou exclus de l'accord commercial. Inversement, le taux d'utilisation tient uniquement compte des produits passibles de droits de douane et constitue ainsi une meilleure option puisqu'il est issu de la part des importations bénéficiant effectivement d'un traitement tarifaire préférentiel par rapport à celles couvertes par l'accord commercial.

LA FIGURE 1. TAUX DE COUVERTURE DE L'ALENA DES IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DES ÉTATS-UNIS, 1994-2016

Données: Statistique Canada

La figure 2 représente le taux d'utilisation des préférences tarifaires de l'ALENA pour les importations en provenance des États-Unis de 1994 à 2016. Tel qu'illustré, le taux d'utilisation de l'ALENA est nettement plus élevé que le taux de couverture puisque le dénominateur est restreint aux importations passibles de droits de douane. Alors que le taux de couverture est demeuré relativement stable autour de 40 à 50 p. 100, le taux d'utilisation des tarifs préférentiels de l'ALENA est passé de 50 p. 100 en 1994, soit à l'entrée en vigueur de

LA FIGURE 2. TAUX D'UTILISATION DE L'ALENA POUR LES IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DES ÉTATS-UNIS, 1994-2016



Données: Statistique Canada

l'ALENA, à plus de 80 p. 100 en 2016. Cela signifie que la proportion des produits passibles de droits de douane en provenance des États-Unis qui se sont prévalus des tarifs préférentiels a augmenté de 30 points de pourcentage depuis l'entrée en vigueur de l'accord commercial.

Les calculs des taux d'usage sont affectés par les changements survenus dans les tarifs NPF canadiens suite à la libéralisation multilatérale des échanges lors des négociations du Cycle de l'Uruguay et à la libéralisation unilatérale annoncée par le Canada dans les budgets de 2010 et de 2011. Ces libéralisations ont réduit le nombre de lignes tarifaires. Néanmoins, l'utilisation des tarifs préférentiels de l'ALENA démontre clairement une tendance à la hausse.

Il faut noter qu'une partie des importations exemptes de droits de douane ont continué à invoquer le traitement préférentiel dans le cadre de l'ALENA : la figure 2 indique qu'environ 30 p. 100 des produits exempts de droits de douane déclaraient le traitement préférentiel de l'ALENA en 1994, alors que ce nombre a diminué à 20 p. 100 en 2016. Le phénomène, plutôt déroutant, requiert des recherches plus approfondies, car il n'y a pas d'écart entre les taux tarifaires NPF et ceux de l'ALENA pour ces produits. Une explication possible est que les importateurs pouvaient ne pas être familiers avec le processus de déclaration même.

Similairement, même pour les produits assujettis à des droits NPF auxquels l'ALENA accorde un traitement préférentiel, une proportion élevée des importations canadiennes en provenance des États-Unis a encore lieu via la clause de la NPF. Deux raisons peuvent expliquer cette tendance : premièrement, il est possible que certains biens ne puissent pas être admissibles à une exemption tarifaire en vertu de l'ALENA parce qu'ils ne respecteraient pas la règle d'origine applicable. Deuxièmement, en raison des taux tarifaires NPF relativement faibles, les importateurs pourraient préférer le traitement NPF à celui de l'ALENA, qui serait plus facile et moins coûteux afin de démontrer la conformité.[23]

Au niveau des produits, les taux d'utilisation de l'ALENA varient considérablement.[24] En 1994, ils s'étendaient de 11,5 p. 100 dans le secteur des véhicules à moteur et des pièces à plus de 99 p. 100 dans celui des produits d'origine animale. Similairement, en 2016, les taux d'utilisation variaient de 11 p. 100 pour le nickel à près de 100 p. 100 pour la viande et les abats. Au cours des deux dernières décennies, les taux d'utilisation de certains produits ont nettement augmenté (voir le tableau 1). Les tableaux 1 et 2 présentent la liste des produits canadiens pour lesquels les taux d'utilisation de l'ALENA ont les plus changés. Le secteur des véhicules à moteur et des pièces (constituant pour 21 p. 100 des importations totales provenant des États-Unis en 2016) a connu la plus forte croissance du taux d'utilisation, gagnant plus de 60 points de pourcentage débutant à seulement 11,5 p. 100 en 1994 (voir la figure 3). Le bas taux d'utilisation observé en 1994 est probablement dû à l'invocation du traitement tarifaire préférentiel du Pacte de l'automobile[25] (1965) pour les importations canadiennes de certains véhicules à moteur et pièces plutôt que celui de l'ALENA. Dans le cadre du Pacte de l'automobile, le Canada a supprimé ses droits de douane sur les véhicules à moteur et les pièces importés des États-Unis par les compagnies situées au Canada, en autant que certaines conditions soient respectées. Dans l'ALENA, les droits de douane canadiens sur les véhicules à moteur et les pièces d'origine n'ont été entièrement éliminés qu'en 1998. Ainsi, il était donc préférable de réclamer l'exemption de droits en vertu du Pacte de l'automobile jusqu'à ce que les droits de douane via l'ALENA soient entièrement éliminés. En 2001, le Canada a abrogé les dispositions du Pacte de l'automobile prévoyant l'admission en franchise des importations en provenance des États-Unis[26]. Comme les importations ne pouvaient plus entrer au pays en vertu des dispositions du Pacte de l'automobile, l'utilisation de l'ALENA pour les véhicules à moteur et les pièces a nettement augmenté tel que démontré dans la figure 3.

---

[23] Dans certains cas, le coût et le fardeau administratif du traitement en vertu de l'ALENA peuvent être supérieurs au paiement du tarif NPF.

[24] Secteurs de produits définis par les 99 chapitres du Tarif des douanes.

[25] L'Accord de 1965 (Pacte de l'automobile) concernant les produits de l'automobile entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis.

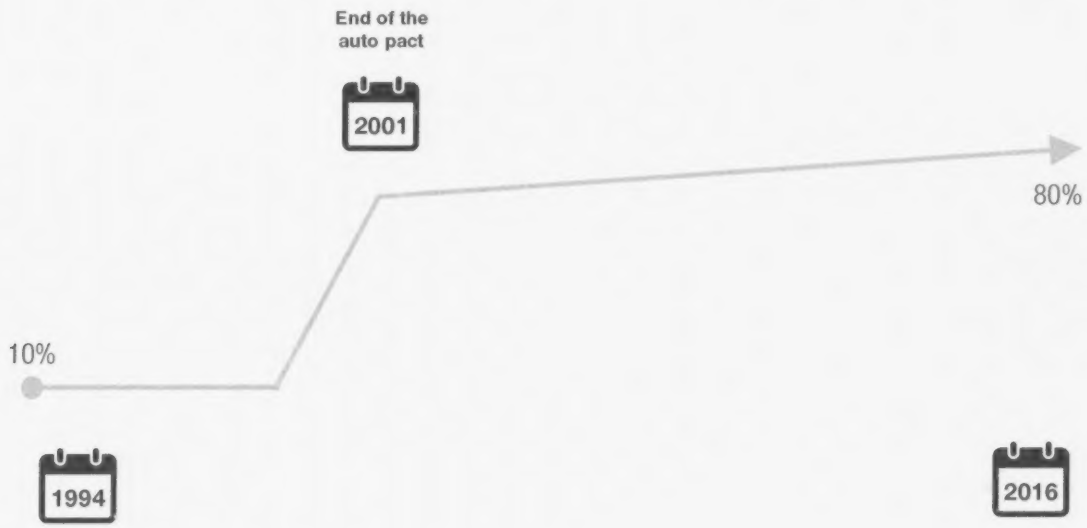
[26] En 2001, le Canada a abrogé la disposition du Pacte de l'automobile accordant un traitement en franchise de droits aux importations en provenance des États-Unis afin de se conformer à ses obligations du GATT de 1994, à la suite de plaintes déposées par les Communautés européennes et le Japon.

LE TABLEAU 1. CINQ PRINCIPAUX PRODUITS POUR LESQUELS LE TAUX D'UTILISATION A AUGMENTÉ, 1994-2016

SECTEUR DU PRODUIT	TAUX D'UTILISATION		
	1994	2016	VARIATION EN POINTS DE POURCENTAGE
	(%)	(%)	(%)
87 Véhicules à moteur et pièces	11.5	75.4	63.9
84 Réacteurs nucléaires et machines	52.9	94.6	41.7
6 Arbres et plantes	56.9	97.8	41.0
4 Produits comestibles d'origine animale	81.2	99.0	17.9
90 Instruments d'optique	57.7	73.0	15.2

Suivant les véhicules à moteur et les pièces, les produits dont les taux d'utilisation ont le plus augmenté sont les réacteurs nucléaires et les machines, les arbres et les plantes, les produits comestibles d'origine animale, et les instruments d'optique. Ces produits ainsi que les véhicules à moteur et les pièces représentaient plus de 60 p. 100 de toutes les importations provenant des États-Unis assujetties à des droits de douane en 2016. D'autre part, les taux d'utilisation dans le secteur du nickel et des articles connexes et celui des vêtements ont affichés les baisses les plus marquées. Les importations passibles de droits de douane dans ces secteurs représentaient moins de 1 p. 100 de l'ensemble des importations assujetties à des droits en provenance des États-Unis en 2016.

LA FIGURE 3. TAUX D'UTILISATION DE L'ALENA POUR LES IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DES ÉTATS-UNIS DANS LE SECTEUR DES VÉHICULES À MOTEUR ET DES PIÈCES, 1994-2016



Données: Statistique Canada

LE TABLEAU 2. CINQ PRINCIPAUX PRODUITS POUR LESQUELS LE TAUX D'UTILISATION A DIMINUÉ, 1994-2016

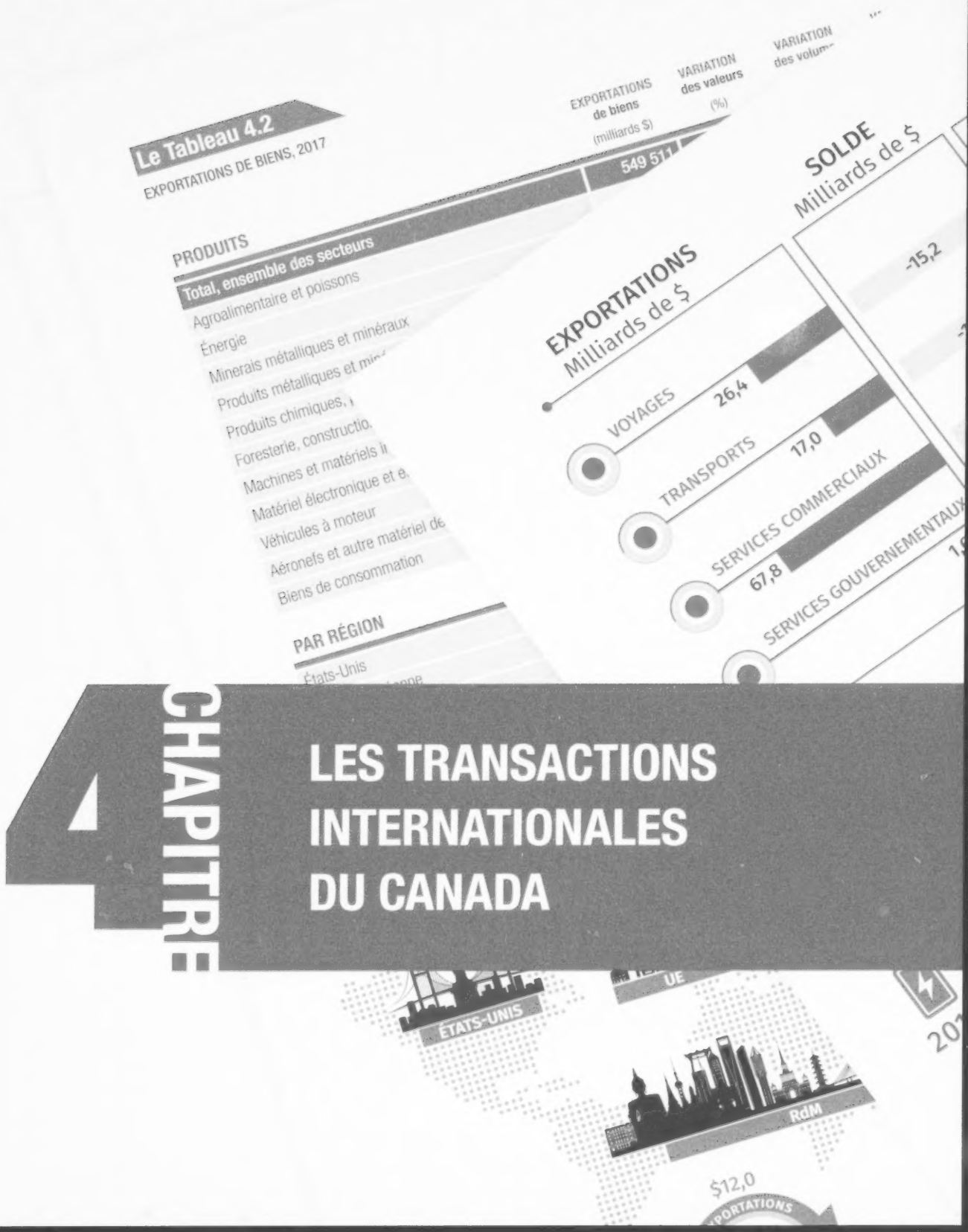
SECTEUR DU PRODUIT	TAUX D'UTILISATION		
	1994	2016	VARIATION EN POINTS DE POURCENTAGE
	(%)	(%)	(%)
75 Nickel et articles en nickel	72,3	11,2	- 61,0
37 Articles de photographie	85,4	37,2	- 48,2
61 Articles de vêtements en tricot	93,7	63,0	- 30,7
42 Articles en cuir	81,0	51,2	- 29,9
63 Autres textiles fabriqués	91,4	62,8	- 28,6

Conclusion

Au fil des années, les ALE sont devenus un outil privilégié pour les pays afin de forger des relations commerciales de fer. À l'échelle mondiale, le consensus est que les ALE avantagent tous les pays participants. L'enquête de Thomson Reuters de 2015 a toutefois présenté une vision moins optimiste des ALE, puisqu'ils y sont perçus comme étant sous-utilisés.

L'analyse présentée offre une perspective différente faisant valoir que les taux d'utilisation des préférences tarifaires de l'ALENA ont augmenté au fil du temps. Cela incite à penser que le cheminement vers l'utilisation complète des tarifs préférentiels des ALE peut prendre un certain temps, soit qu'il y a une période d'adaptation.

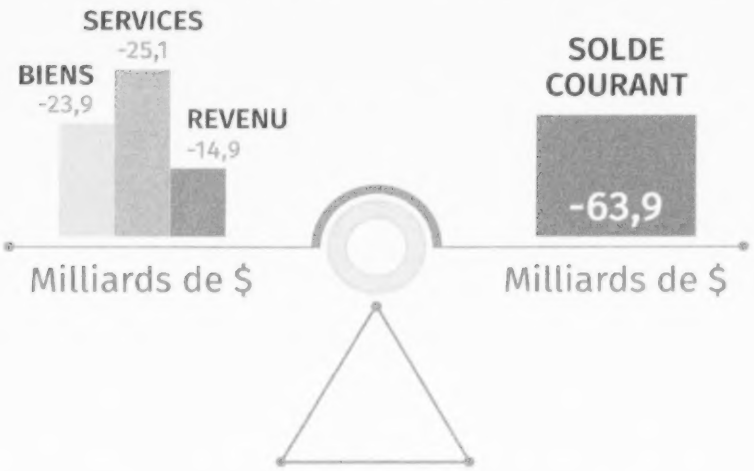
Selon la théorie du commerce, les ALE promeuvent des relations commerciales plus étroites et les entreprises sont en mesure d'importer davantage de produits à un coût moindre ce qui est une mesure des bénéfices de ces accords. Il est donc essentiel de sensibiliser et d'éduquer le public sur les avantages des ALE. De l'ALENA aux ALE plus récents comme l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne et l'Accord global et progressif pour le Partenariat transpacifique (PTPGP), le gouvernement canadien a adopté une approche systématique pour promouvoir les avantages des ALE à la fois avant et après leur mise en œuvre. Les résultats de la présente étude fournissent des exemples concrets qui confirment que cette approche aide les entreprises à prendre conscience des avantages des ALE.



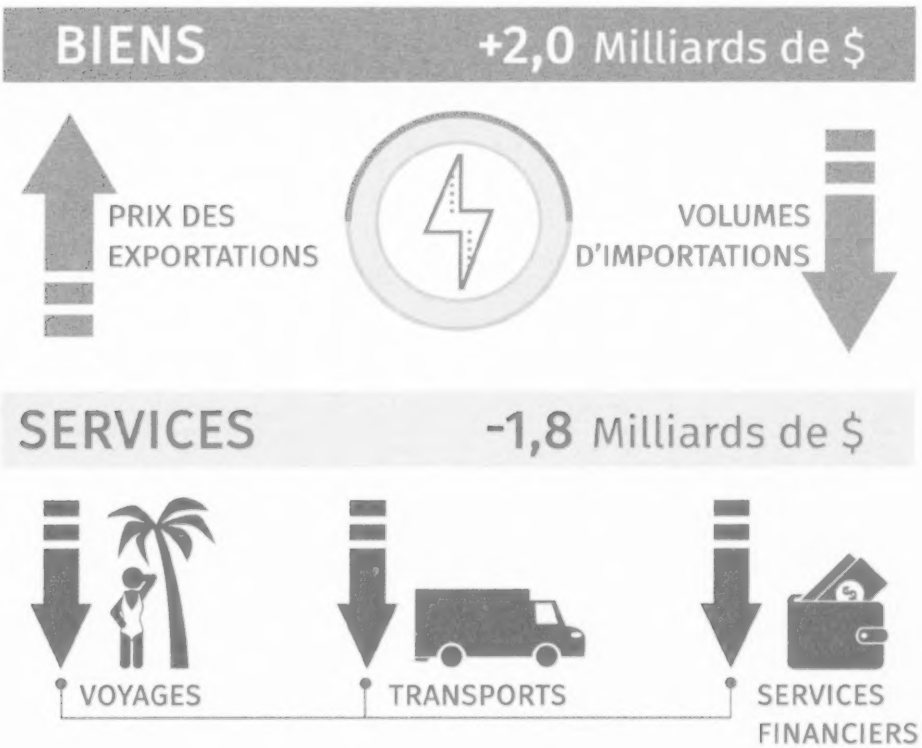
CHAPITRE 4

LES TRANSACTIONS INTERNATIONALES DU CANADA

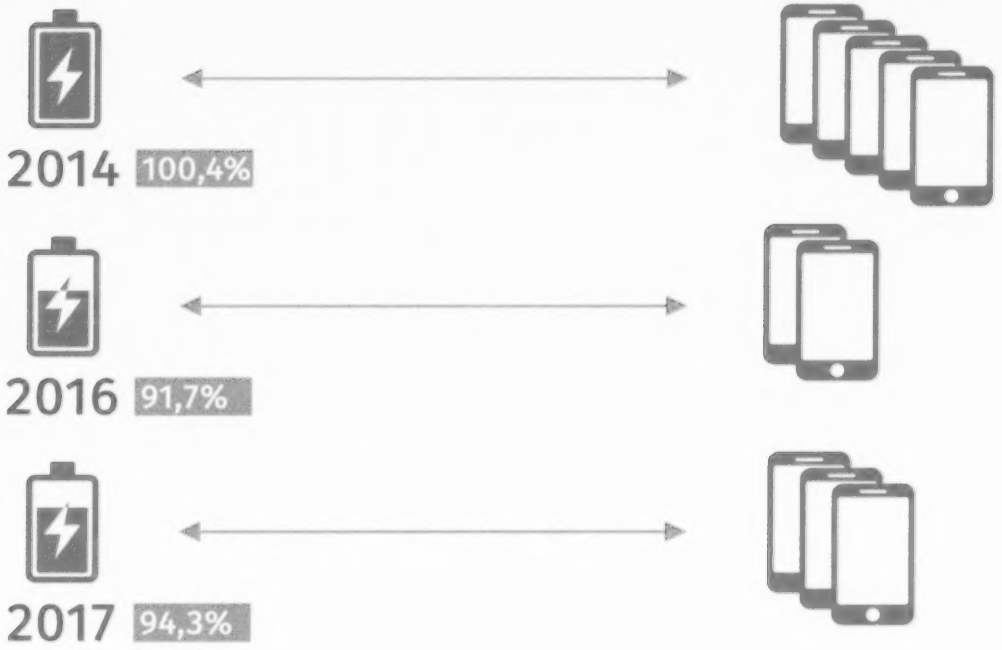
SOLDE DU COMPTE COURANT DU CANADA, 2017



MOUVEMENTS PRINCIPAUX DU COMPTE COURANT DU CANADA, 2017



LES TERMES DE L'ÉCHANGE DU CANADA



LE COMMERCE DES SERVICES DU CANADA, 2017

Les transactions internationales du Canada

Après deux années de repli des prix des produits de base, entraînant une réduction de la valeur des exportations canadiennes liées aux ressources, l'année 2017 a été marquée par une remontée. Les prix globaux des exportations de biens du Canada ont progressé de 4,4 p. 100, la majeure partie de l'impact se produisant dans le secteur de l'énergie, où les prix ont grimpé de 22,7 p. 100 par rapport aux niveaux de 2016. Parallèlement, l'indice des prix des importations canadiennes n'a avancé que de 1,1 p. 100. Il en est résulté une amélioration très substantielle de l'indice global des termes de l'échange du Canada, qui est passé de 91,6 en 2016 (son plus faible niveau depuis 2007) à 94,3 en 2017 (niveau de 2007 = 100). Ce niveau de l'indice est néanmoins le troisième plus bas des onze dernières années, tout juste sous le niveau de 2009.

La valeur tant des exportations que des importations de biens a légèrement augmenté en 2017. Si les hausses de prix ont largement soutenu les exportations nominales, les exportations réelles ont tout de même progressé (bien qu'à un rythme plus lent), tandis que la croissance des importations nominales était principalement imputable à une croissance des importations réelles. La remontée des prix de l'énergie a renforcé le dollar canadien et a stimulé le processus d'ajustement des échanges commerciaux du Canada dans la direction opposée à celle suivie en 2015 et 2016. Les exportations de ressources et de produits connexes ont bondi en 2017, prenant appui sur une augmentation des volumes et des prix (en particulier les produits énergétiques, les minerais et minéraux métalliques, et les produits métalliques et minéraux), tandis que les exportations manufacturières relativement plus coûteuses régressaient tant en volume qu'au niveau des prix (notamment les véhicules à moteur et les biens de consommation). En revanche, les importations de produits manufacturés relativement moins coûteux ont inscrit des gains de volume importants (surtout le matériel électronique et électrique, ainsi que les aéronefs et autres matériels de transport).

La remontée des prix de l'énergie a renforcé le dollar canadien et suscité une hausse modérée des exportations

Bien que ces développements aient réduit le déficit du commerce des biens du Canada, ce gain a été presque entièrement absorbé par l'augmentation du déficit des services. Les exportations et les importations de services ont poursuivi leur forte progression au cours de l'année, mais les importations ont été plus élevées et ont augmenté plus rapidement. Le déficit commercial croissant des échanges de services du Canada s'explique principalement par deux causes n'ayant rien à voir avec la politique commerciale : les services de voyage et de transport. Les Canadiens dépensent beaucoup plus à l'étranger que ne le font les visiteurs au Canada, et les échanges canadiens avec l'étranger sont transportés sur des navires étrangers (à la fois du côté des exportations et des importations). D'un autre côté, le solde des échanges de services commerciaux est excédentaire depuis quinze ans, soit à partir de 2003 et tout au long de la Grande Récession. Plus de détails sur la structure du commerce des services du Canada sont présentés dans la rubrique spéciale.

À la suite de ces événements et d'autres changements survenus dans les comptes de revenus, le déficit du compte courant du Canada s'est quelque peu refermé, passant de 65,4 milliards de dollars en 2016 à 63,9 milliards de dollars en 2017.

LA BALANCE DES PAIEMENTS

Les transactions internationales du Canada sont synthétisées dans les comptes de la balance des paiements (BdP). Les entrées dans la BdP rendent compte de tous les échanges et transferts de valeur économique entre des résidents et des non-résidents du Canada, dans une perspective canadienne. La BdP comprend deux grands volets: le compte financier et le compte courant. Les transactions sur des actifs financiers sont comptabilisées dans le compte financier;[27] elles englobent les actifs et passifs sous forme d'investissement direct, les placements de portefeuille, les réserves officielles, ainsi que d'autres investissements tels que les prêts, les devises et les dépôts.

Les transactions qui comportent des mouvements de biens et de services, des revenus d'investissement ou des transferts sont consignées dans le compte courant. Les valeurs des exportations de biens et de services sont comptabilisées du côté des recettes dans le compte courant. Les valeurs des importations de biens et de services sont comptabilisées du côté des paiements. Lorsque les recettes et les paiements ne correspondent pas, il en résulte un déséquilibre du compte commercial : un excédent commercial si les recettes dépassent les paiements, un déficit commercial dans la situation inverse.

LE COMPTE COURANT

Le solde du compte courant du Canada – une mesure nette des flux de biens, de services, de revenus et de transferts – a enregistré un déficit de 63,9 milliards de dollars en 2017. Cela représente une réduction de 1,4 milliard de dollars par rapport au déficit de 65,4 milliards de dollars de 2016, et non loin du déficit de 61,1 milliards de dollars observé en 2013. Dans cet intervalle, le déficit du compte courant du Canada s'est considérablement amélioré en 2014, puis il s'est creusé en 2015 et a de nouveau diminué en 2016. La plupart de ces mouvements étaient attribuables à une combinaison de variations des prix de l'énergie et du taux de change du dollar canadien (principalement par rapport au dollar américain). Exprimé comme part du PIB, le déficit de 2017 atteignait 3,0 p. 100. Cela représente une baisse par rapport au niveau de 3,2 p. 100 du PIB affiché en 2013 et 2016, et la plus faible part depuis 2014, année où le déficit du compte courant n'a représenté que 2,4 p. 100 du PIB en raison de termes de l'échange favorables.

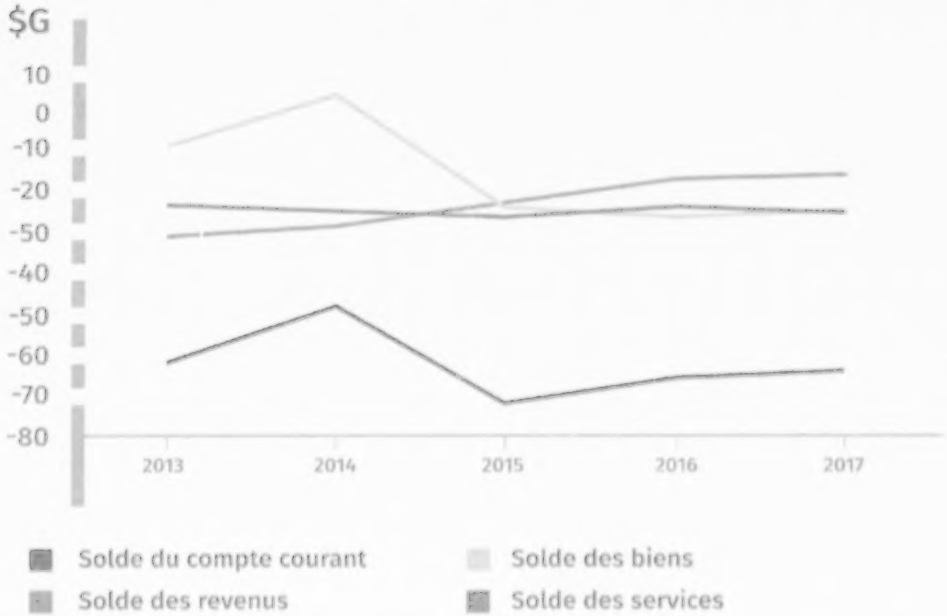
On pourrait affirmer que les données des dernières années montrent que le déficit du compte courant du Canada s'est largement stabilisé. Cependant, cette stabilité pourrait être illusoire. Le solde du compte courant dépend d'un grand nombre de variables hors du contrôle du Canada et, en ces temps instables, il y a de bonnes raisons de s'attendre à ce qu'au moins certaines d'entre elles évoluent rapidement. Le déficit ne devrait pas non plus être considéré comme une faiblesse. Étant donné que les comptes de la balance des paiements sont reliés, un déficit du compte courant suppose que relativement plus d'actifs canadiens ont été vendus à des étrangers, qui les acquièrent comme une forme d'investissement. Si les actifs canadiens sont relativement plus attrayants (en termes de sécurité, de stabilité et de potentiel perçus), ils ne peuvent être acquis qu'en déplaçant le compte financier vers un excédent et créant par le fait même un déficit au compte courant; il est difficile de déterminer lequel des deux motifs a la primauté, car ils représentent les deux volets de la même transaction.

---

[27] Avec les révisions apportées au Manuel de la balance des paiements, le compte financier est maintenant le nom abrégé du compte de capital et financier (auparavant abrégé à compte de capital). Le compte de capital demeure une entrée dans la BdP, mais pas dans le compte financier. Son solde est généralement un montant inconséquent qui est affiché avec le compte courant, que nous avons adopté comme abréviation pour le compte courant et le compte de capital.

La Figure 4.1

SOLDE ET COMPOSANTES DU COMPTE COURANT DU CANADA, 2013-2017



Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 380-0064

Dans le compte courant, deux mouvements importants retiennent l'attention. Du côté des échanges, le déficit du commerce des biens s'est refermé substantiellement – de 2,0 milliards de dollars – la croissance des exportations de biens ayant été plus rapide que celle des importations de biens. Cette tendance a été principalement suscitée par la hausse des prix des exportations d'énergie, qui ont augmenté de 22,7 p. 100 sur l'année précédente. Bien qu'une augmentation similaire soit survenue dans les prix des importations d'énergie (hausse de 22,3 p. 100), une diminution des volumes importés a freiné cette augmentation; de surcroît, la valeur des importations d'énergie au Canada est de beaucoup inférieure à celle de ses exportations d'énergie.

Après un déclin marqué de 8,8 points de pourcentage sur deux ans, l'indice des termes de l'échange du Canada a rebondi à 94,3, mais la tendance haussière risque de ne pas se poursuivre beaucoup plus loin

La dynamique du solde des biens peut être reliée directement aux fluctuations de l'indice des termes de l'échange du Canada. De 100,4 en 2014 (à peu près égal au niveau de 100 enregistré en 2007), l'indice a chuté à 93,4 en 2015 et a diminué encore à 91,6 p. 100 en 2016. Une baisse de 8,8 points sur deux ans est radicale; elle se rapproche de la sérieuse chute de 9,6 points de pourcentage observée en 2009 (au début de la Grande Récession), lorsque les prix des ressources se sont effondrés. L'indice des termes de l'échange a quelque peu rebondi en 2017 pour s'établir à 94,3, mais il ne progressera pas forcément beaucoup plus à la hausse.La structure des échanges du Canada doit s'adapter aux nouveaux termes de l'échange dans un climat d'incertitude, avec ses effets modérateurs sur l'investissement et la croissance.

Le Tableau 4.1

BALANCE DES PAIEMENTS DES PRINCIPAUX POSTES

	2016 (MILLIONS $)	2017 (MILLIONS $)
Solde du compte courant et du compte de capital	**- 65 372**	**- 63 929**
Biens	- 25 871	- 23 894
Services	- 23 313	- 25 089
Revenu primaire	- 12 677	- 12 175
Revenu secondaire	- 3 511	- 2 771
Compte de capital	- 91	**- 76**
Solde du compte financier	**- 68 194**	**- 56 464**
Acquisition nette d'avoirs financiers	**198 714**	**223 924**
Investissement direct du Canada à l'étranger	93 850	102 272
Investissement de portefeuille du Canada	13 792	84 658
Réserves internationales officielles	7 481	1 053
Autres investissements canadiens	83 591	35 940
Accroissement net du passif financier	**266 909**	**280 388**
Passif en investissement étranger direct	45 793	33 824
Investissement de portefeuille étranger	171 766	188 523
Autres investissements étrangers	49 350	58 040
Écart (erreurs et omissions nettes)	**- 2 731**	**7 541**
BALANCE DES PAIEMENTS	**0**	**0**

Source : Statistique Canada, tableaux CANSIM 376-0101 et 376-0102

La diminution du déficit des échanges de biens décrite ci-dessus a été presque annulée par l'accroissement du déficit de la balance des services, qui s'est creusé de 1,8 milliard de dollars. Le déficit du poste des voyages – le plus important dans la balance des services – a été le principal facteur en cause, mais les importations élevées de services de transport ont également joué un grand rôle. Enfin, les exportations de services financiers ont fortement fléchi, compensant en bonne partie la croissance des exportations de services commerciaux et empêchant ce secteur robuste pour le Canada de revenir à l'équilibre.[28] Ainsi, le déficit combiné des biens et des services n'a reculé que de 0,2 milliard de dollars pour se situer à 49,0 milliards de dollars.

L'autre grand mouvement s'est produit du côté des recettes dans le compte courant (qui comprend les revenus de placement, la rémunération des employés et les transferts). En raison d'une augmentation de 25,9 p. 100 des recettes provenant des revenus au titre de l'investissement direct des Canadiens à l'étranger, le solde des revenus d'investissement direct s'est amélioré de 4,6 milliards de dollars. Ce gain a toutefois été atténué par le mouvement inverse du solde des revenus de placements de portefeuille, qui s'est aggravé de 3,4 milliards de dollars, et une détérioration de 0,8 milliard de dollars du solde des autres revenus de placement. Par conséquent, l'effet combiné sur le solde du revenu primaire s'est amélioré de 0,5 milliard de dollars. Le solde du revenu secondaire s'est amélioré de 0,7 milliard de dollars en raison d'une forte augmentation des recettes de transferts gouvernementaux.

[28] D'autres détails sur le commerce des services sont présentés dans la sous-section qui suit et la rubrique spéciale.

LE COMPTE FINANCIER

Le compte financier du Canada témoigne du solde des transactions portant sur l'acquisition et la disposition d'actifs canadiens à l'étranger, d'une part, et des transactions portant sur l'acquisition et la cession d'actifs étrangers au Canada, de l'autre. La somme des premières (c.-à-d. les transactions portant sur l'acquisition et la disposition d'actifs canadiens à l'étranger) est appelée acquisition nette d'actifs financiers, tandis que la somme des dernières est appelée accroissement net de passifs financiers. Le solde du compte financier, qui est la différence entre ces deux sommes, représente le solde de toutes les transactions sur des actifs financiers et est appelé l'emprunt net (ou prêt net).

Dans le compte financier du Canada, l'emprunt net des Canadiens a considérablement diminué, passant de 68,2 milliards de dollars en 2016 à 56,5 milliards de dollars en 2017. Cette baisse de 11,7 milliards de dollars résulte d'une croissance beaucoup plus rapide de l'acquisition nette d'actifs financiers (hausse de 25,2 milliards de dollars) que de l'accroissement net de passifs financiers (hausse de 13,5 milliards de dollars). Le principal poste à l'origine de l'augmentation de 12,7 p. 100 de l'acquisition net d'actifs financiers a été celui des investissements de portefeuille canadiens, qui a quintuplé en 2017 pour atteindre 84,7 milliards de dollars. La plus grande partie de la hausse a pris la forme de transferts venant d'autres investissements canadiens (prêts, devises et dépôts, etc.), mais il y a eu suffisamment de croissance nouvelle pour générer une augmentation nette substantielle. Il est important de noter que ces processus découlent en grande partie du passage d'activités moins rentables à des activités plus rentables, alors qu'en 2016 il y avait eu un mouvement massif en sens inverse (ces actifs financiers sont restés à l'étranger tout en migrant entre catégories d'investissement). L'acquisition nette d'actifs sous forme d'investissement direct a progressé modestement, tandis que les réserves internationales officielles ont reculé à un septième seulement de leur niveau de 2016.

Le portefeuille d'investissement du Canada s'est multiplié cinq fois pour atteindre 84,7 milliards $, essentiellement en raison des transferts provenant des autres postes d'investissement canadiens

L'augmentation observée au poste de l'accroissement net de passifs financiers, soit les actifs financiers canadiens acquis par des étrangers, a surtout été concentrée dans la catégorie de l'investissement de portefeuille étranger, qui a progressé de 16,8 milliards de dollars pour atteindre 188,5 milliards de dollars (parmi les diverses composantes, les obligations canadiennes ont bien fait, augmentant de 32,5 milliards de dollars), tandis que les titres de créance gagnaient 13,6 milliards de dollars). Parallèlement, l'accroissement net de passifs au titre de l'investissement étranger direct (les entrées nettes d'IED de l'étranger) a diminué de plus d'un quart en 2017.

On note également un important écart statistique (7,5 milliards de dollars), qui a équilibré l'emprunt net dans le compte financier avec le solde des recettes et des paiements du compte courant. L'écart, qui représente les erreurs et omissions nettes, indique qu'il pourrait y avoir des ajustements importants aux chiffres cités avec le passage du temps, en particulier dans le compte financier.

LES EXPORTATIONS DE BIENS

Sur la base de la balance des paiements, les exportations de biens du Canada ont bondi de 28,0 milliards de dollars en 2017 (hausse de 5,4 p. 100), à 549,5 milliards de dollars, sept des onze secteurs enregistrant une croissance, tandis que les quatre autres secteurs étaient en recul. Cela est venu mettre fin à deux reculs consécutifs des exportations de biens en 2015 et en 2016. Comme au cours des années précédentes, ce mouvement est dû en grande partie à la variation des prix à l'exportation, qui étaient en hausse de 4,4 p. 100 en 2017, ainsi qu'à une expansion de 1,0 p. 100 des volumes. Les prix des ressources – en baisse les années précédentes – ont maintenant inversé la tendance, menés par les prix à l'exportation des produits énergétiques, qui ont gagné 22,7 p. 100 sur l'année. Les prix des exportations de minerais métalliques et minéraux ont augmenté de 4,2 p. 100, tandis que les prix à l'exportation des produits métalliques et minéraux progressaient deux fois plus vite (8,6 p. 100). L'augmentation des prix s'est étendue au secteur des produits chimiques, des plastiques et du caoutchouc et à celui de la foresterie et de la construction. En revanche, les prix dans le secteur agroalimentaire ont continué de stagner après une forte hausse en 2015. Enfin, les prix à l'exportation dans les cinq secteurs de biens non liés aux ressources ont légèrement fléchi. Les volumes exportés ont progressé dans cinq secteurs sur onze (notamment l'énergie, les minerais métalliques et les minéraux, et les machines et matériels industriels) et diminué dans les six autres (notamment les aéronefs et autres matériels de transport, et les véhicules à moteur).

Sur la base de la balance des paiements, les exportations de biens du Canada ont bondi de 28,0 milliards $ (hausse de 5,4 p. 100), à 549,5 milliards $, sept des onze secteurs enregistrant une croissance

La combinaison d'une hausse robuste des prix et d'une croissance substantielle des volumes a propulsé les exportations de produits énergétiques à 95,1 milliards de dollars, un bond de 32,8 p. 100. Une augmentation structurellement similaire mais d'une amplitude de près du tiers a fait avancer les exportations de produits métalliques et minéraux de 10,9 p. 100, tandis que l'avancée de 12,1 p. 100 des exportations de minerais et minéraux métalliques s'explique principalement par une augmentation de 7,6 p. 100 des volumes exportés. Une croissance comparable des volumes d'exportation de machines et matériels industriels a dominé un recul marginal des prix pour faire progresser la valeur des exportations de ces produits de 6,8 p. 100.

Largement attribuable à l'augmentation de leurs prix relatifs, la croissance des exportations des biens canadiens non liés aux ressources a pris fin après trois années

Les exportations dans les secteurs de biens non liés aux ressources ont été freinées davantage par les baisses de volume que par les baisses de prix (à l'exception des exportations de matériel électronique et électrique, où les prix ont joué le plus grand rôle dans les replis – tous modestes). Les exportations de véhicules à moteur et de biens de consommation ont diminué de 5,3 p. 100 en 2017. Ces développements ont mis fin à trois années de croissance notable des exportations dans les secteurs canadiens non liés aux ressources (la « fabrication de pointe »). En 2015 et 2016, la croissance dans ces secteurs s'était appuyée sur des hausses des prix à l'exportation (à l'exception des aéronefs et autres matériels de transport, où la croissance a fléchi en dépit de ces augmentations).

Le Tableau 4.2

EXPORTATIONS DE BIENS, 2017

PRODUITS	EXPORTATIONS de biens (milliards $)	VARIATION des valeurs (%)	VARIATION des volumes (%)	VARIATION des prix (%)
Total, ensemble des secteurs	**549 511**	**5,4**	**1,0**	**4,4**
Agroalimentaire et poissons	33 167	4,3	3,7	0,6
Énergie	95 104	32,8	8,2	22,7
Minerais métalliques et minéraux	18 287	12,1	7,6	4,2
Produits métalliques et minéraux	63 704	10,9	2,1	8,6
Produits chimiques, plastiques et caoutchouc	34 861	3,3	- 1,8	5,3
Foresterie, construction et emballage	42 805	3,9	-2,3	6,3
Machines et matériels industriels	34 591	6,8	7,2	- 0,4
Matériel électronique et électrique	27 497	- 0,9	- 0,2	- 0,7
Véhicules à moteur	92 820	- 5,3	- 3,8	- 1,6
Aéronefs et autre matériel de transport	21 923	- 4,8	- 4,6	- 0,3
Biens de consommation	69 888	- 5,3	- 3,4	- 2,0
PAR RÉGION				
États-Unis	411 120	4,8		
Union européenne	43 450	3,7		
Japon	12 163	10,5		
Chine	24 941	11,5		
Inde	4 445	9,3		
Mexique	9 170	3,3		
Corée du Sud	5 471	17,5		
Reste du monde	38 751	6,9		

Source : Statistique Canada, tableaux CANSIM 376-0101, 376-0110 et 380-0070

À l'échelle régionale, les exportations vers tous les grands partenaires commerciaux du Canada ont augmenté, les exportations vers les États-Unis ayant progressé de 4,8 p. 100, ce qui est légèrement inférieur à la croissance globale de 5,4 p. 100. Par conséquent, la part des exportations de biens prenant la destination des États-Unis a glissé de 75,2 p. 100 en 2016 à 74,8 p. 100 en 2017. Les exportations vers l'UE ont augmenté de 3,7 p. 100, tandis que les exportations vers le Japon avançaient de 10,5 p. 100. Les exportations vers la Suisse ont bondi de 53 p. 100, tout comme celles destinées à la Norvège, à l'Algérie et à l'Indonésie. Les exportations vers la Chine ont augmenté de 11,5 p. 100, celles vers l'Inde de 9,3 p. 100 et les exportations vers la Corée du Sud de 17,5 p. 100.

LES IMPORTATIONS DE BIENS

Sur la base de la balance des paiements, les importations canadiennes de biens ont augmenté de 26,1 milliards de dollars en 2017, soit 4,8 p. 100 de plus qu'en 2016. Les importations totales ont atteint 573,4 milliards de dollars, avec des gains dans neuf des onze secteurs. L'augmentation globale des prix à l'importation a été positive mais minime, à 1,1 p. 100, les prix ayant effectivement fléchi dans six des onze secteurs. Parmi les cinq secteurs où les prix à l'importation ont augmenté, l'énergie a dominé avec une hausse de prix de 22,3 p. 100, tandis que la progression des prix dans les autres secteurs a été nettement plus modeste.Les volumes d'importation étaient en croissance dans huit des onze secteurs et ont baissé dans les trois autres, dont celui de l'énergie.

Les importations de biens à la consommation, la catégorie la plus importante, ont augmenté de 3,3 p. 100 en 2017 (hausse de 4,0 milliards de dollars). Cette croissance a été stimulée par une progression des volumes de 4,0 p. 100, tandis que les prix à l'importation reculaient de 0,6 p. 100. Le deuxième plus important secteur d'importation, les véhicules à moteur, a gagné 4,9 p. 100 (hausse de 5,2 milliards de dollars) avec une expansion du volume de 7,2 p. 100 et en dépit d'une baisse des prix de 2,2 p. 100. Les importations de minerais métalliques et minéraux ont enregistré la plus forte augmentation proportionnelle, soit 19,4 p. 100, une solide croissance des volumes de 12,6 p. 100 venant s'ajouter à une avancée de 6,0 p. 100 des prix. Par contre, les importations de produits métalliques et minéraux ont diminué de 1,3 p. 100, principalement en raison d'une baisse des volumes de 3,9 p. 100, modérée par la hausse des prix à l'importation de 2,8 p. 100. Les importations de produits énergétiques ont progressé de 16,4 p. 100, alors que le bond de 22,3 p. 100 des prix a été partiellement compensé par une baisse de 4,8 p. 100 du volume importé.

Les importations de biens en provenance des États-Unis n'ont augmenté que de 2,9 p. 100, ce qui a ramené la part des importations totales de biens du Canada reçue de son principal partenaire commercial à 64,6 p. 100

Les importations en provenance de toutes les destinations clés ont augmenté, à l'exception de la Corée du Sud, où le recul des importations observé en 2016 est dû à un événement non récurrent. Le Japon a ouvert la voie avec une croissance relative des importations de 15,1 p. 100; la croissance des importations provenant de la Chine et du Mexique suivait de près, avec des taux de 13,3 p. 100 et de 12,4 p. 100, respectivement. Les importations venant de l'UE ont aussi fait des gains robustes, à un taux de 7,9 p. 100, tandis que les importations en provenance des États-Unis n'ont augmenté que de 2,9 p. 100, réduisant encore une fois la part des importations de biens détenue par le principal partenaire commercial du Canada, à 64,6 p. 100. Les fournisseurs d'importation du reste du monde ont vu leurs expéditions vers le Canada s'accroître de 6,7 p. 100 en 2017, soit une progression nettement plus rapide qu'au cours des deux années précédentes.

Le Tableau 4.3

IMPORTATIONS DE BIENS, 2017

PRODUITS	IMPORTATIONS de biens (milliards $)	VARIATION des valeurs (%)	VARIATION des volumes (%)	VARIATION des prix (%)
Total, ensemble des secteurs	**573 405**	**4,8**	**3,6**	**1,1**
Agroalimentaire et poissons	17 064	- 0,1	0,4	- 0,5
Énergie	31 879	16,4	-4,8	22,3
Minerais métalliques et minéraux	12 820	19,4	12,6	6,0
Produits métalliques et minéraux	44 030	- 1,3	-3,9	2,8
Produits chimiques, plastiques et caoutchouc	47 550	7,1	-2,1	9,4
Foresterie, construction et emballage	24 759	3,7	3,6	0,2
Machines et matériels industriels	54 182	2,1	3,2	- 1,1
Matériel électronique et électrique	65 954	4,5	12,1	- 6,8
Véhicules à moteur	111 850	4,9	7,2	- 2,2
Aéronefs et autre matériel de transport	20 835	10,6	10,8	- 0,2
Biens de consommation	123 422	3,3	4,0	- 0,6
PAR RÉGION				
États-Unis	370 624	2,9		
Union européenne	56 604	7,9		
Japon	13 548	15,1		
Chine	42 614	13,3		
Inde	3 035	2,7		
Mexique	21 260	12,4		
Corée du Sud	7 375	- 17,6		
Reste du monde	58 345	6,7		

Source : Statistique Canada, tableaux CANSIM 376-0101, 376-0110 et 380-0070

LE COMMERCE DES SERVICES

En 2017, les exportations de services du Canada ont augmenté pour la huitième année consécutive, gagnant 3,9 milliards de dollars pour marquer un sommet historique de 112,8 milliards de dollars, soit une progression de 3,6 p. 100 par rapport à 2016. Simultanément, les importations de services ont augmenté de 5,7 milliards de dollars (hausse de 4,3 p. 100). Par suite de ces mouvements, le déficit du commerce des services du Canada s'est creusé de 1,8 milliard de dollars pour atteindre 25,1 milliards de dollars. Le Canada a continué d'enregistrer un déficit dans ses échanges de services avec toutes les grandes régions, dont plus de la moitié avec les États-Unis.

Le Canada continue d'enregistrer un déficit dans son commerce des services avec chaque grande région, dont plus de la moitié du total avec les États-Unis

Le Tableau 4.4

EXPORTATIONS DE SERVICES DU CANADA PAR SECTEUR

	2016 (millions $)	2017 (millions $)	VARIATION (%)
Total, l'ensemble des services	**108 885**	**112 785**	**3,6**
Voyages	**23 886**	**26 352**	**10,3**
Voyages d'affaires	3 260	3 617	11,0
Voyages personnels	20 627	22 736	10,2
Transports	**16 067**	**17 012**	**5,9**
Transport par eau	3 135	3 432	9,5
Transport aérien	7 298	7 714	5,7
Transport terrestre et autres transports	5 635	5 867	4,1
Services commerciaux	**67 366**	**67 848**	**0,7**
Services d'entretien et de réparation	2 099	1 981	- 5,6
Services de construction	697	700	0,4
Services d'assurances	1 738	1 863	7,2
Services financiers	10 813	9 972	- 7,8
Télécommunications, informatique et information	9 787	10 131	3,5
Frais d'utilisation de la propriété intellectuelle	5 574	5 842	4,8
Services professionnels et de conseil en gestion	14 575	14 684	0,7
Services de recherche et développement	5 532	5 541	0,2
Services techniques, services liés au commerce et autres services aux entreprises	13 850	14 423	4,1
Services personnels, culturels et récréatifs	2 699	2 709	0,4
Services gouvernementaux	**1 566**	**1 571**	**0,3**

Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 376-0108

Les exportations de voyages, qui représentent l'achat de biens et de services pour usage personnel ou comme cadeaux par des voyageurs étrangers au Canada, ont de nouveau été le secteur d'exportation de services ayant connu la croissance la plus rapide. De 23,9 milliards de dollars en 2016, les exportations de voyages ont augmenté de 10,3 p. 100 pour atteindre 26,4 milliards de dollars en 2017 (hausse de 2,5 milliards de dollars). Les voyages personnels ont représenté 85,5 p. 100 des exportations totales de voyages, marquant une augmentation de 2,1 milliards de dollars, mais les voyages d'affaires ont augmenté à un rythme légèrement plus élevé de 11,0 p. 100 (contre 10,2 p. 100 pour les voyages personnels). Cette expansion des exportations de voyages a quelque peu ralenti par rapport à 2016, mais elle demeure la principale source de croissance des exportations de services et a probablement été influencée par la valeur relativement basse du dollar canadien.

Les exportations de services de transport ont progressé à un rythme plus modéré de 5,9 p. 100, ce qui est un peu plus rapide qu'en 2016, ajoutant 0,9 milliard de dollars à leur valeur totale pour atteindre 17,0 milliards de dollars. La croissance relative la plus forte a été observée dans les exportations de services de transport par eau (hausse de 9,5 p. 100) après deux années de recul, mais la croissance des services de transport aérien a contribué davantage en valeur absolue avec un gain de 0,4 milliard de dollars (hausse de 5,7 p. 100). La croissance des exportations de services de transport terrestre et des autres services de transport a été de 4,1 p. 100.

Les exportations de services commerciaux, composante essentielle qui compte pour un peu plus de 60 p. 100 du total des exportations de services, ont légèrement augmenté en 2017 – de 0,7 p. 100 – un rythme beaucoup plus lent que celui des autres catégories de services. Les exportations ont ainsi ajouté 0,5 milliard de dollars pour s'établir à 67,8 milliards de dollars. La principale cause de cette faible croissance a été une baisse substantielle de 0,8 milliard de dollars des exportations de services financiers (recul de 7,8 p. 100); le seul autre sous-secteur où les exportations ont baissé était celui des services d'entretien et de réparation (perte de 5,6 p. 100). Les exportations ont augmenté dans les huit autres sous-secteurs, notamment les services d'assurance (gain de 7,2 p. 100), les frais d'utilisation de la propriété intellectuelle (gain de 4,8 p. 100) et les services techniques, commerciaux et autres services aux entreprises (gain de 4,1 p. 100). Ce dernier sous-secteur a enregistré la plus forte augmentation absolue des exportations, avec un gain de 0,6 milliard de dollars.

Du côté des importations de services, les importations de voyages (les dépenses des Canadiens à l'étranger) ont également été le principal poste de croissance en 2017. La progression a atteint 8,9 p. 100 (hausse de 3,4 milliards de dollars), à 41,5 milliards de dollars. Les importations de services de transport ont aussi augmenté rapidement, soit à un rythme de 6,3 p. 100 (hausse de 1,7 milliard de dollars). Les importations de services de transport aérien venaient en tête avec une croissance de 7,7 p. 100, les services de transport par eau suivant de près avec une progression de 6,5 p. 100.

À l'instar des exportations, les importations de services commerciaux ont essentiellement stagné. Une augmentation de 0,9 p. 100 a ajouté 0,6 milliard de dollars à leur valeur, qui a atteint 66,9 milliards de dollars. Plusieurs sous-secteurs de plus petite taille ont enregistré des baisses à l'importation en 2017, notamment les services d'entretien et de réparation (recul de 16,0 p. 100), les services de recherche et développement (perte de 12,0 p. 100) et les services de construction (baisse de 11,4 p. 100). Toutefois, la somme de ces baisses dans les deux chiffres n'a représenté que de 0,4 milliard de dollars, car ces sous-secteurs ne sont pas très importants. Par ailleurs, certains secteurs d'importation parmi les plus importants ont affiché une croissance stable. Les importations de services financiers ont ainsi progressé de 5,2 p. 100, après avoir connu une croissance rapide l'année précédente, pour atteindre 11,5 milliards de dollars. Les importations de services professionnels et de conseil en gestion ont gagné 3,0 p. 100, à 13,8 milliards de dollars. Ensemble, ces deux postes ont ajouté 1,0 milliard de dollars aux importations de services du Canada. La plus forte croissance relative a été observée dans les services personnels, culturels et récréatifs, soit 8,3 p. 100 (gain de 0,2 milliard de dollars) – une deuxième année consécutive de forte croissance à ce poste. Les frais d'utilisation de la propriété intellectuelle ont pour leur part légèrement diminué en 2017, mais ils sont néanmoins demeurés le plus important sous-secteur d'importation, avec une valeur de 14,0 milliards de dollars.

Le Tableau 4.5

IMPORTATIONS DE SERVICES DU CANADA PAR SECTEUR

	2016 (millions $)	2017 (millions $)	VARIATION (%)
Total, l'ensemble des services	**132 197**	**137 873**	**4,3**
Voyages	**38 096**	**41 503**	**8,9**
Voyages d'affaires	4 736	5 164	9,0
Voyages personnels	33 360	36 338	8,9
Transports	**26 562**	**28 237**	**6,3**
Transport par eau	11 843	12 616	6,5
Transport aérien	10 854	11 687	7,7
Transport terrestre et autres transports	3 863	3 933	1,8
Services commerciaux	**66 346**	**66 925**	**0,9**
Services d'entretien et de réparation	1 123	943	- 16,0
Services de construction	466	413	- 11,4
Services d'assurances	4 636	4 644	0,2
Services financiers	10 946	11 518	5,2
Télécommunications, informatique et information	6 486	6 499	0,2
Frais d'utilisation de la propriété intellectuelle	14 057	14 002	- 0,4
Services professionnels et de conseil en gestion	13 369	13 770	3,0
Services de recherche et développement	1 569	1 381	- 12,0
Services techniques, services liés au commerce et autres services aux entreprises	10 885	10 712	- 1,6
Services personnels, culturels et récréatifs	2 809	3 042	8,3
Services gouvernementaux	**1 196**	**1 209**	**1,1**

Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 376-0108

Dans l'ensemble, les exportations de services ont progressé plus lentement que les importations; étant donné la valeur plus élevée des importations, cela a porté le déficit des échanges de services du Canada à 25,1 milliards de dollars en 2017. Plus des trois cinquièmes du déficit (15,2 milliards de dollars) sont imputables au déficit des services de voyage, qui s'est creusé de 0,9 milliard de dollars durant l'année. Le reste du déficit du commerce des services peut être attribué au déficit élevé et croissant des services de transport par eau (9,2 milliards de dollars en 2017), qui provient des services de l'industrie maritime internationale fournis au Canada.[29]

L'excédent du Canada dans ses échanges de services commerciaux a persisté depuis 15 ans, mais il va en s'amenuisant en raison de l'augmentation continue des importations de services financiers et de services professionnels et de conseil en gestion

[29] Le Canada détient une très modeste part de l'industrie maritime internationale. Ainsi, la grande majorité des expéditions canadiennes qui ne sont pas destinées aux États-Unis impliquent le paiement de frais d'expédition à des étrangers pour des services de transport transocéanique. Voir la rubrique spéciale pour plus de détails.

D'un autre côté, les services commerciaux sont maintenant excédentaires depuis quinze ans, soit à partir de 2003 et tout au long de la Grande Récession. Mais cet excédent diminue depuis plusieurs années et n'était plus que de 0,9 milliard de dollars en 2017. La hausse continue des importations de services financiers et de services professionnels et de conseil en gestion est le principal facteur à l'origine de cette tendance. En revanche, l'excédent des services techniques, commerciaux et autres services aux entreprises est passé de 0,7 milliard à 3,7 milliards de dollars, tandis que le déficit des frais d'utilisation de la propriété intellectuelle s'est encore amélioré (de 0,3 milliard de dollars), à 8,2 milliards de dollars en 2017.

La Figure 4.1

COMMERCE DES SERVICES DE VOYAGE AVEC LE CANADA, 2017

en milliards de $

LE COMMERCE DES SERVICES PAR RÉGION

Le commerce de services du Canada avec les États-Unis était en parfait équilibre en 2017, 54,5 p. 100 de ses exportations allant vers les États-Unis et 54,5 p. 100 de ses importations provenant de ce pays. Moins de la moitié de l'augmentation globale des exportations de services en 2017 était attribuable aux exportations vers les États-Unis (1,6 milliard de dollars, ou 2,7 p. 100). Les importations en provenance des États-Unis ont augmenté à un taux comparable de 2,5 p. 100 (hausse de 1,8 milliard de dollars). En conséquence, le déficit des échanges de services avec les États-Unis a légèrement augmenté (de 0,2 milliard de dollars) pour atteindre 13,7 milliards de dollars. Ce déficit est principalement imputable aux services de voyage, les Canadiens voyageant aux États-Unis ayant dépensé plus du double de ce que les Américains ont dépensé au Canada. Le déficit avec les États-Unis au poste des services de voyage a ainsi renversé la tendance récente pour s'accentuer de 1,0 milliard de dollars en 2017 (hausse de 9,1 p. 100). Les services de transport ont enregistré un léger déficit, tandis que les échanges de services commerciaux (plus de la moitié de toutes les transactions) étaient près de l'équilibre avec un déficit de 0,6 milliard de dollars du côté canadien.

Du côté du commerce des services avec l'UE, les exportations étaient en léger repli (baisse de 0,9 p. 100), tandis que les importations ont fortement augmenté (hausse de 6,8 p. 100). Cela s'explique principalement par la hausse des importations en provenance du Royaume-Uni (de 18,6 p. 100), sous l'effet d'une augmentation de 27,6 p. 100 des importations de services commerciaux de ce pays. Le rôle du processus du Brexit dans ces développements mérite d'être considéré. Les voyages et en particulier les exportations commerciales vers l'UE ont diminué, alors que du côté des importations les voyages représentaient le poste en plus forte croissance (12,9 p. 100). Ces mouvements ont accru de 1,8 milliard de dollars le déficit commercial du Canada avec l'UE, ce qui est entièrement dû au déficit beaucoup plus élevé enregistré avec le Royaume-Uni.

Le déficit du commerce des services du Canada avec l'UE s'est creusé de 1,8 milliard $ en raison d'une augmentation des importations provenant du Royaume-Uni (hausse de 18,6 p. 100, principalement imputable à l'accroissement des services commerciaux)

Le Japon est l'un des rares partenaires avec qui le Canada affiche un excédent constant au compte des voyages. Toutefois, les importations de services de voyage ont augmenté de près du tiers en 2017, tandis que les exportations de services de voyage ont été stables. De même, les exportations de services de transport et de services commerciaux ont enregistré de légères baisses, tandis que les importations augmentaient de manière substantielle. Cela a considérablement creusé le déficit du commerce des services avec le Japon, qui est passé de 0,4 milliard de dollars en 2016 à 0,9 milliard de dollars en 2017.

Le commerce des services avec le RdM se distingue avec la proportion la plus élevée de services de voyage, qui comptent pour plus du tiers des exportations et des importations. Les exportations de services de voyage vers le RdM ont encore augmenté de 18,5 p. 100 en 2017, atteignant 12,0 milliards de dollars; la croissance des importations a été d'environ la moitié de ce rythme, à 8,6 p. 100; ainsi, les échanges de services de voyage avec le reste du monde sont devenus à peu près équilibrés. En particulier, la progression des exportations de services de voyage vers les destinations du RdM non membres de l'OCDE a été la plus forte, à 20,3 p. 100. Cette croissance des services de voyage fournis pourrait témoigner d'une activité encore plus grande dans les segments des voyages au Canada pour fins éducatives, d'immigration et d'affaires en provenance de ces pays.

Le Tableau 4.6

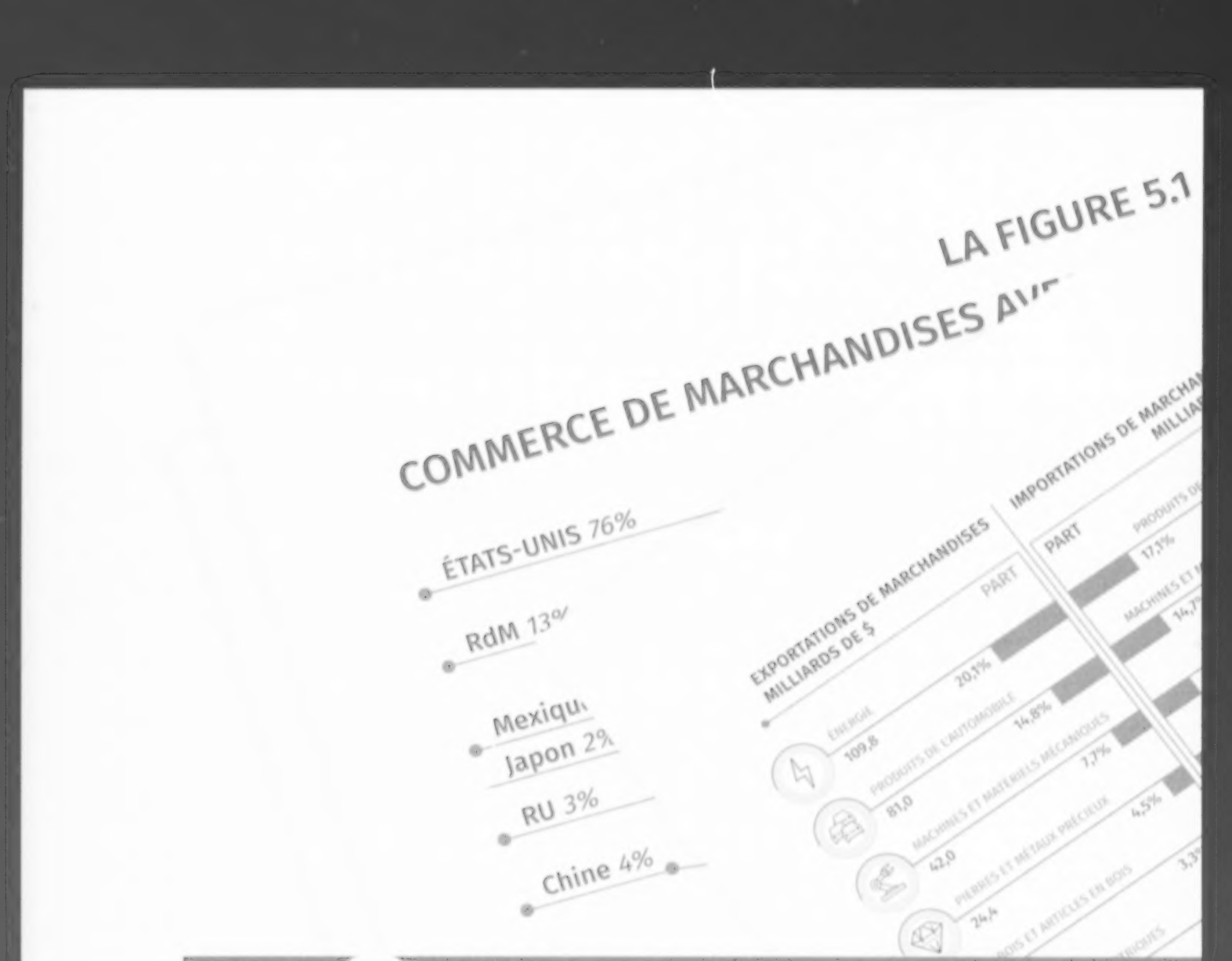
EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS DE SERVICES PAR RÉGION, 2017

	EXPORTATIONS (millions $)	VARIATION (%)	IMPORTATIONS (millions $)	VARIATION (%)	SOLDE (millions $)
TOTAL	**112 785**	**3,6**	**137 873**	**4,3**	**- 25 089**
Voyages	26 352	10,3	41 503	8,9	-15 151
Transport	17 013	5,9	28 237	6,3	-11 224
Commerce	67 849	0,7	66 925	0,9	924
Government	1 571	0,3	1 209	1,1	362
États-Unis	**61 462**	**2,7**	**75 201**	**2,5**	**- 13 739**
Voyages	10 219	6,3	22 075	7,8	- 11 856
Transport	8 615	5,9	9 855	5,5	- 1 240
Commerce	42 229	1,3	42 846	-0,6	-617
Gouvernement	399	-2,2	425	1,2	-26
UE	**17 933**	**- 0,9**	**25 241**	**6,8**	**- 7 308**
Voyages	3 550	-0,6	6 848	12,9	-3 298
Transport	3 622	5,7	5 121	5,5	-1 500
Commerce	10 527	-3,2	12 996	4,4	-2 469
Gouvernement	236	2,2	276	1,5	-40
Japon	**1 890**	**- 0,8**	**2 752**	**20,8**	**- 862**
Voyages	556	1,6	237	31,7	320
Transport	540	-0,7	901	21,1	-361
Commerce	763	-2,7	1 592	19,5	-830
Gouvernement	31	3,3	21	0,0	10
RdM	**31 500**	**8,4**	**34 680**	**5,4**	**- 3 181**
Voyages	12 027	18,5	12 344	8,6	-317
Transport	4 236	6,9	12 359	6,4	-8 123
Commerce	14 331	2,1	9 491	0,6	4 840
Gouvernement	906	0,9	486	0,8	419

Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 376-0101

L'excédent des services commerciaux avec le RdM a augmenté à 4,8 milliards de dollars, les exportations étant en hausse de 2,1 p. 100 et les importations, de seulement 0,6 p. 100. Les exportations et les importations de services de transport ont augmenté de 6,9 p. 100 et de 6,4 p. 100, respectivement; cependant, le niveau beaucoup plus élevé des importations (qui explique le déficit global de cette région imputable aux transports transocéaniques) signifie que le déficit à ce poste s'est encore élargi pour atteindre 8,1 milliards de dollars. Globalement, le déficit du commerce des services avec le RdM a diminué, passant de 3,9 milliards de dollars en 2016 à 3,2 milliards de dollars en 2017.

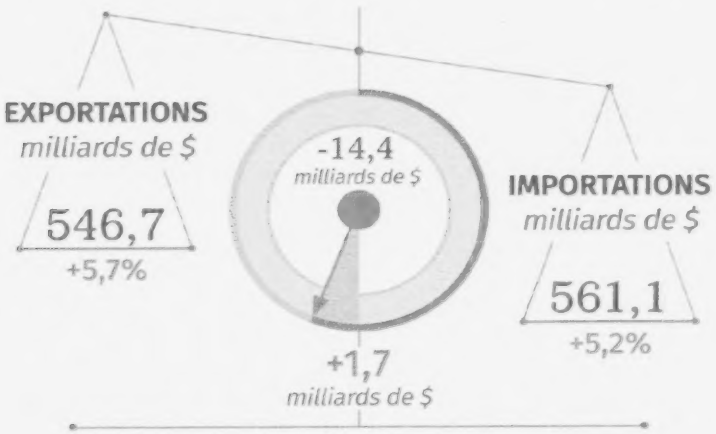
Pour ce qui est des pays, mis à part l'augmentation de 1,6 milliard de dollars des exportations vers les États-Unis, les exportations de services ont augmenté en Chine (de 0,4 milliard de dollars) et à Hong Kong (de 0,3 milliard de dollars), tandis que celles vers l'Inde et la Suisse avançaient de 0,1 milliard de dollars dans chaque cas. Les exportations de services vers le Royaume-Uni ont reculé de 0,4 milliard de dollars. Les importations de services en provenance des États-Unis ont augmenté de 1,8 milliard de dollars, suivies de près par les importations venant du Royaume-Uni, en hausse de 1,3 milliard de dollars. Les autres changements notables à ce chapitre sont l'augmentation de 0,5 milliard de dollars des importations en provenance du Japon, la hausse de 0,3 milliard de dollars de celles venant de Hong Kong et l'augmentation de 0,2 milliard de dollars des importations arrivant de la Chine et du Mexique.



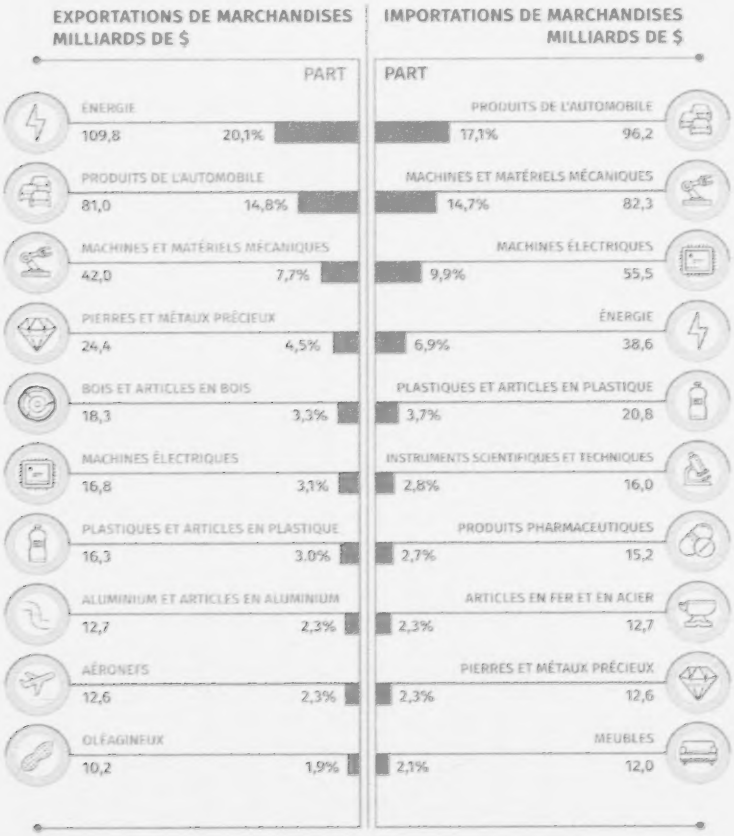
CHAPITRE 5

POINTS SAILLANTS DE L'ÉVOLUTION DU COMMERCE DES MARCHANDISES DU CANADA

BALANCE COMMERCIALE DE MARCHANDISES DU CANADA, 2017



LES PRODUITS LES PLUS ÉCHANGÉS DU CANADA, 2017



COMMERCE DE MARCHANDISES DES PRINCIPAUX PARTENAIRES DU CANADA, 2017

LA DIVERSIFICATION DU COMMERCE DU CANADA, 2017

DIX PRODUITS PRINCIPAUX EXPORTÉS, 2017 *90,84%*

DIX PRODUITS PRINCIPAUX EXPORTÉS, 2016 *90,87%*

0,03%
aucun changement important dans la diversification

DIX PRODUITS PRINCIPAUX IMPORTÉS, 2017 *83,28%*

DIX PRODUITS PRINCIPAUX IMPORTÉS, 2016 *83,69%*

0,41%
augmentation de la diversification

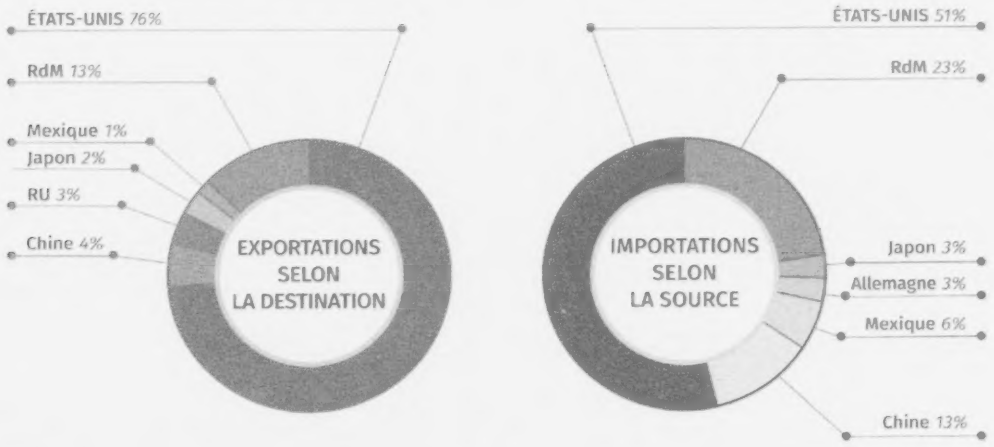
Les Points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du Canada

Les chapitres précédents ont tracé un portrait de la situation économique mondiale et de la performance économique du Canada dans ce contexte. Ils ont également présenté une vision globale des échanges internationaux du Canada et de leur contribution à la croissance économique du pays en 2017. Le présent chapitre examine plus attentivement l'évolution détaillée du commerce des marchandises du Canada au cours de l'année écoulée. L'utilisation des données des douanes sur le commerce de marchandises – plutôt que les données de la balance des paiements (BDP)[30] utilisées au chapitre 4 – permet une analyse plus détaillée des statistiques du commerce : par pays partenaire, par produit et par province/territoire d'origine.

Les exportations canadiennes de marchandises ont atteint des niveaux record en 2017 après deux années consécutives de repli. Une croissance annuelle de 5,6 p. 100 a permis aux exportations d'atteindre 546,3 milliards de dollars, un gain de 29,2 milliards de dollars par rapport à 2016. Les exportations de marchandises ont progressé de 20,0 p. 100 au cours des cinq années écoulées de 2012 à 2017, soit à un taux annuel composé de 3,7 p. 100. Les importations canadiennes de marchandises ont avancé de 5,2 p. 100 en 2017, gagnant 27,8 milliards de dollars à 561,0 milliards de dollars. Les importations ont enregistré une croissance globale de 21,4 p. 100 depuis 2012 soit un taux annuel composé de 4,0 p. 100 entre 2012 et 2017. Étant donné que les exportations ont augmenté davantage que les importations, le déficit du commerce des marchandises du Canada a diminué de 1,3 milliard de dollars en 2017, tombant à 14,7 milliards de dollars. La balance commerciale du Canada s'est améliorée sensiblement avec les

La Figure 5.1

COMMERCE DE MARCHANDISES DES PRINCIPAUX PARTENAIRES DU CANADA, 2017



[30] Les statistiques sur le commerce canadien se présentent essentiellement sous deux formes : les statistiques compilées sur une base douanière et celles établies sur la base de la balance des paiements. Au chapitre 4, l'analyse du commerce avec les « principaux partenaires » repose sur les données du commerce de la balance des paiements. Des statistiques sur le commerce plus détaillées — au niveau de chaque pays et par produit détaillé — sont uniquement disponibles sur une base douanière. Comme le chapitre 5 examine l'évolution du commerce à un niveau détaillé, les chiffres présentés reflètent les statistiques compilées sur une base douanière.

États-Unis (de 10,7 milliards de dollars), avec la Corée du Sud (de 2,7 milliards de dollars, effet ponctuel) et avec l'Algérie (de 1,2 milliard de dollars). À l'inverse, la balance commerciale s'est sensiblement détériorée avec la Chine (de 3,9 milliards de dollars, à 47,3 milliards de dollars), avec le Mexique (de 2,1 milliards de dollars) et avec le Brésil et l'Azerbaïdjan, de 1,2 milliard de dollars dans chaque cas.

Une progression substantielle a aussi été observée dans les exportations de machines mécaniques, d'aluminium, de fer et d'acier, et de cuivre. En revanche, des baisses notables sont survenues dans les exportations de produits de l'automobile, de pierres et métaux précieux et de produits pharmaceutiques.

La proportion des exportations canadiennes prenant la destination des États-Unis a fléchi de 0,3 point de pourcentage pour s'établir à 76,0 p. 100. La croissance des exportations vers la Chine s'est accélérée pour atteindre 12,5 p. 100, soit une valeur de 23,6 milliards de dollars. Un taux de croissance à deux chiffres a également été observé pour les exportations vers le Japon et la Corée du Sud. L'étendue de la diversification des exportations du Canada parmi les 10 premières destinations (90,8 p. 100 de l'ensemble des exportations) et les 20 premières destinations (94,6 p. 100 de l'ensemble des exportations) n'a pas beaucoup changé en 2017.

Les exportations d'énergie ont augmenté de 33,1 p. 100, soit 27,3 milliards $, représentant 93,5 p. 100 de l'augmentation globale des exportations canadiennes

Les importations en provenance des États-Unis ont progressé plus lentement que les importations totales, ce qui s'est traduit par une baisse de la part des importations venant des États-Unis, qui est passée de 52,2 p. 100 en 2016 à 51,3 p. 100 en 2017. Principalement en raison de cette tendance, les importations sont devenues légèrement plus diversifiées, tant pour les 10 premiers pays sources (83,3 p. 100 de l'ensemble des importations) que pour les 20 premiers pays sources (89,9 p. 100 de l'ensemble des importations).

En 2017, l'Ontario a été la seule province dont les exportations ont diminué, soit de 8,9 milliards de dollars (baisse de 3,6 p. 100). Ce recul a été compensé par la croissance des exportations du Québec et de la Colombie-Britannique (gain de 4,7 milliards de dollars et de 4,9 milliards de dollars, respectivement). Les exportations de l'Alberta ont grimpé de 21,1 milliards de dollars (hausse de 26,4 p. 100). La plupart des provinces ont affiché des importations plus élevées, avec des hausses dans les deux chiffres pour l'Alberta, le Nouveau-Brunswick et la Saskatchewan. Par contre, les importations ont diminué de près de la moitié à Terre-Neuve-et-Labrador et d'un cinquième à l'Île-du-Prince-Édouard. Le Nunavut a déclaré des exportations substantielles pour la première fois.

LE COMMERCE DES PRINCIPAUX PRODUITS

LES EXPORTATIONS DE MARCHANDISES

Les exportations de marchandises du Canada ont augmenté de 5,6 p. 100 pour atteindre un sommet historique de 546,3 milliards de dollars en 2017, après avoir reculé pendant deux années consécutives. La valeur des exportations a augmenté de 29,2 milliards de dollars par rapport au niveau de 2016. Au cours de la période de cinq ans allant de 2012 à 2017, les exportations ont globalement augmenté de 20,0 p. 100, soit un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 3,7 p. 100 sur la période.

Pour les 10 principaux produits d'exportation en 2017, les résultats ont été pour la plupart positifs, 7 produits ayant connu une augmentation au cours de l'année. Les gains les plus importants ont été enregistrés dans les exportations de produits énergétiques, qui ont progressé de 33,1 p. 100 (hausse de 27,3 milliards de dollars) pour atteindre 109,8 milliards de dollars. Ces produits ont ainsi repris la première place au classement des exportations du Canada, et leur part des exportations totales a atteint plus d'un cinquième. Bien que les prix plus élevés aient joué un rôle dans la croissance des exportations d'énergie, ils n'étaient pas le seul facteur en cause. La contribution des prix plus élevés à la croissance de la valeur des exportations a été d'environ deux tiers pour le pétrole brut, un peu moins de 60 p. 100 pour le pétrole raffiné, plus de 80 p. 100 pour le gaz naturel et plus de 95 p. 100 pour le charbon. Le reste de l'augmentation est attribuable à des volumes d'exportation plus élevés.

Le Tableau 5.1

EXPORTATIONS DE MARCHANDISES PRINCIPALES DU CANADA

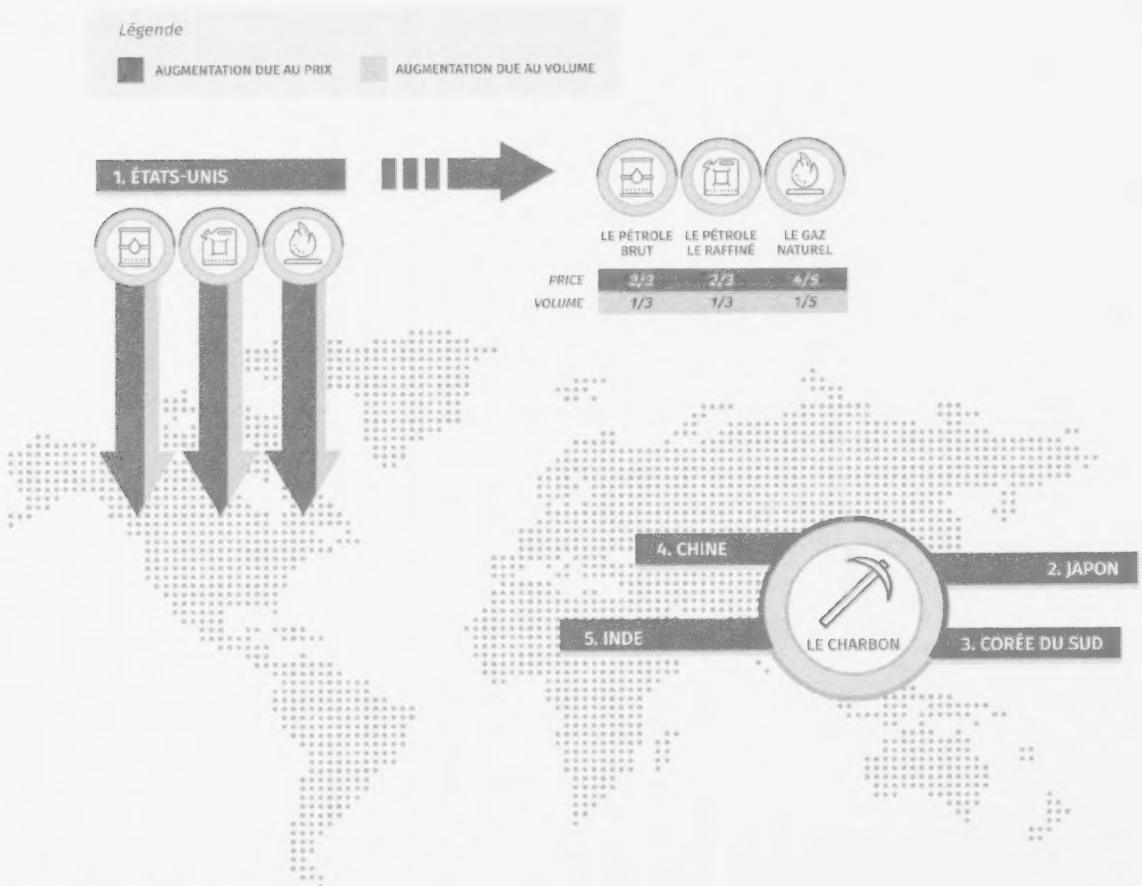
	VALEUR 2017 (milliards $)	VARIATION 2017/2016 (milliards $)	CROISSANCE 2017/2016 (%)	PART 2017 (%)
Ensemble des produits	**546,3**	**29,2**	**5,6**	**100,0**
Énergie	109,8	27,3	33,1	20,1
Produits de l'automobile	81,0	- 4,2	- 4,9	14,8
Machines et matériels mécaniques	42,0	2,3	5,7	7,7
Pierres et métaux précieux	24,4	- 0,8	- 3,0	4,5
Bois et articles en bois	18,3	0,8	4,7	3,3
Machines électriques	16,8	0,1	0,5	3,1
Plastiques et articles en plastique	16,3	0,3	1,7	3,0
Aluminium et articles en aluminium	12,7	2,0	19,0	2,3
Aéronefs	12,6	- 1,0	- 7,6	2,3
Oléagineux	10,2	0,7	7,2	1,9
10 principaux produits	**344,1**	**27,5**	**8,7**	**63,0**
Tous les autres produits	202,2	1,7	0,8	37,0

Source: Atlas mondial du commerce

La majeure partie des exportations d'énergie et de la hausse de ces exportations au cours de l'année est imputable aux expéditions vers les États-Unis, qui ont reçu 91,1 p. 100 des exportations d'énergie du Canada en 2017. Cependant, l'augmentation des exportations énergétiques aux États-Unis n'a été que de 31,2 p. 100, ce qui est sensiblement inférieur à la croissance de 56,1 p. 100 des exportations d'énergie vers les autres destinations. Faits particulièrement remarquables, les expéditions vers les quatre autres premières destinations ont progressé de plus de 50 p. 100 chacune, ces quatre destinations étaient toutes en Asie, et le principal produit énergétique exporté vers ces destinations (charbon bitumineux) ne figurait même pas parmi les trois principaux produits énergétiques exportés par le Canada (le pétrole brut, le pétrole raffiné et le gaz naturel). Les destinations en question étaient, dans l'ordre : le Japon, la Corée du Sud, la Chine et l'Inde. Les exportations de charbon ont été principalement responsables de ces augmentations, mais le pétrole brut a également joué un rôle prépondérant dans le cas de la Chine et, dans une moindre mesure, de l'Inde. Cette expansion des exportations de charbon fait suite à une performance similaire en 2016. Les exportations de charbon du Canada ont presque doublé en deux ans, avec une progression de 2,3 milliards de dollars en 2017.

La Figure 5.2

LES 5 DESTINATIONS DES EXPORTATIONS PRINCIPALES D'ÉNERGIE DU CANADA, 2017



Les exportations de produits de l'automobile (aussi appelés véhicules automobiles et pièces) ont reculé de 4,9 p. 100 en 2017 (soit de 4,2 milliards de dollars). Plusieurs facteurs pourraient avoir joué un rôle dans ce déclin. Premièrement, il y a eu une augmentation de la consommation intérieure : Le Canada a connu une année record pour les ventes de véhicules neufs en 2017 avec 2 077 000 unités, une hausse de 4,7 p. 100.

Les exportations de produits de l'automobile ont reculé de 4,9 p. 100, la consommation intérieure, les pertes de production et une grève ouvrière ayant toutes joué un rôle

Deuxièmement, il y a eu des pertes dans les chaînes de production d'automobiles : fin de la production du Buick Regal (juin 2017) et du GMC Terrain (juillet 2017). Enfin, une grève à l'usine de General Motors à Ingersoll (septembre et octobre 2017) a réduit la production de la Chevrolet Equinox, véhicule le plus vendu, tandis que la production de fourgonnettes à l'usine de FCA Canada, à Windsor, a été interrompue pendant cinq semaines pour procéder à un réoutillage et à la modernisation des installations. Tous ces modèles sont habituellement exportés en grands nombres, mais les faits précités ont fait en sorte de réduire la production totale de véhicules légers au Canada de 7,9 p. 100.

La baisse des exportations de véhicules automobiles aux États-Unis a été à peu près proportionnelle à sa part dominante des exportations canadiennes de produits de l'automobile (93 p. 100 en 2017). Les exportations au Mexique ont diminué davantage que les exportations totales (-20,9 p. 100), tandis que les exportations de produits de l'automobile vers la Chine, l'Arabie Saoudite et l'Allemagne étaient en hausse (3,7 p. 100 en Chine, 27,2 p. 100 en Arabie Saoudite et 69,1 p. 100 en Allemagne).

Les exportations de machines et matériels mécaniques ont connu une reprise, gagnant 2,3 milliards de dollars pour atteindre 42,0 milliards de dollars (hausse de 5,7 p. 100). La hausse de ces exportations a touché exclusivement les États-Unis. Les plus forts gains ont été enregistrés dans les turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz (0,8 milliard de dollars), les pièces de machines (0,2 milliard de dollars), les chariots élévateurs (0,2 milliard de dollars), et les boîtes de moulage et bases de moules (0,2 milliard de dollars). La deuxième plus forte expansion est survenue dans les exportations d'aluminium et produits connexes, avec un gain de 2,0 milliards de dollars (hausse de 19,0 p. 100).

Les changements dans les autres grands secteurs d'exportation ont été plus modestes en valeur absolue. Les exportations de pierres et métaux précieux ont fléchi de 3,0 p. 100 (0,8 milliard de dollars); malgré l'augmentation continue des livraisons d'or au Royaume-Uni, les exportations d'or, d'argent, de pièces de monnaie et d'articles similaires vers les États-Unis ont reculé. Les exportations d'or vers Hong Kong ont poursuivi leur déclin (mais à un rythme plus lent que les années précédentes), tandis que les exportations d'or vers la Chine ont augmenté et que des livraisons notables de déchets de métaux précieux à la Norvège ont fait leur apparition.

Les exportations d'aéronefs et de pièces ont diminué de 7,6 p. 100 en 2017 (baisse de 1,0 milliard de dollars). Ces livraisons ont considérablement baissé vers les États-Unis, mais elles ont augmenté vers la Suisse et la Lettonie. Il y a eu une croissance notable des exportations de fer et d'acier (1,7 milliard de dollars), de cuivre et de produits dérivés (1,0 milliard de dollars), de minerais, de scories et de cendres (0,9 milliard de dollars) et de bois et de produits du bois (0,8 milliard de dollars).

Après une longue période de croissance soutenue, les exportations de produits pharmaceutiques ont chuté en 2017, cédant plus du quart de leur valeur (baisse de 3,0 milliards de dollars). Après avoir progressé de plus de 18 p. 100 annuellement pendant cinq ans pour atteindre le 9e rang en 2016, les résultats de cette année les ont ramenées à la 16e place en 2017. Les médicaments sous forme posologique destinés au marché américain expliquent la quasi-totalité de cette baisse.

LES IMPORTATIONS DE MARCHANDISES

Les importations de marchandises au Canada ont augmenté de 27,8 milliards de dollars (hausse de 5,2 p. 100) en 2017, pour atteindre 561,0 milliards de dollars, un nouveau sommet. Les importations étaient en hausse pour 9 des 10 principaux produits importés, l'exception étant les pierres et métaux précieux. Sur la période de cinq ans allant de 2012 à 2017, les importations ont augmenté de 21,4 p. 100 au total, ce qui représente un TCAC de 4,0 p. 100 pour la période.

Les importations de produits de l'automobile, la première catégorie en importance, ont avancé de 7,7 p. 100 (hausse de 6,9 milliards de dollars). Moins de la moitié de la croissance provenait des États-Unis, le fournisseur principal du Canada, qui a affiché un taux de croissance de seulement 4,9 p. 100. Pendant ce temps, un taux de croissance dans les deux chiffres a été observé pour les importations d'automobiles en provenance du Mexique, du Japon, de la Chine, du Royaume-Uni, de l'Italie et de la Belgique. Les importations de camions ont dominé les augmentations (gain de 18,7 p. 100), suivies par les importations de voitures de tourisme (hausse de 6,1 p. 100) et de tracteurs (gain de 24,3 p. 100).

Le Tableau 5.2

IMPORTATIONS PRINCIPALES DE MARCHANDISES DU CANADA

	VALEUR 2017 (milliards $)	VARIATION 2017/2016 (milliards $)	CROISSANCE 2017/2016 (%)	PART 2017 (%)
Ensemble des produits	**561,0**	**27,8**	**5,2**	**100,0**
Véhicules à moteur	96,2	6,9	7,7	17,1
Machines et matériels mécaniques	82,3	0,4	0,5	14,7
Machines et matériels électriques	55,5	3,0	5,7	9,9
Energy	38,6	5,1	15,3	6,9
Plastiques	20,8	1,3	6,7	3,7
Instruments scientifiques et techniques	16,0	0,1	0,8	2,8
Produits pharmaceutiques	15,2	0,1	0,8	2,7
Articles en fer et en acier	12,7	1,5	13,8	2,3
Pierres et métaux précieux	12,6	-1,3	-9,3	2,3
Meubles	12,0	0,4	3,6	2,1
10 principaux produits	**361,9**	**17,6**	**5,1**	**64,5**
Tous les autres produits	199,1	10,2	5,4	35,5

Source: Atlas mondial du commerce

Les importations de machines mécaniques ont essentiellement fait du sur-place pour une deuxième année d'affilée. La progression n'a été que de 0,4 milliard de dollars (0,5 p. 100). Les importations en provenance de la Chine ont enregistré une solide croissance de 10,7 p. 100 (1,3 milliard de dollars) et celles venant des États-Unis ont également augmenté plus que la moyenne, soit de 3,0 p. 100. Le repli des importations de machines de la Corée du Sud (baisse de 3,1 milliards de dollars) a largement contrebalancé ces gains en raison de la réception du module UPM pour le projet Hebron en 2016; il y a eu peu d'autres changements importants dans cette catégorie de produits.

Après une baisse étonnante en 2016, les importations de machines et de matériels électriques ont repris leur croissance en 2017, gagnant 3,0 milliards de dollars (hausse de 5,7 p. 100). La majeure partie de l'augmentation (2,4 milliards de dollars, ou 14,9 p. 100) est venue de Chine et est imputable à des importations accrues de téléphones portables; des gains plus modestes ont été enregistrés dans les importations en provenance de Malaisie et de Thaïlande. Parallèlement, les importations dans cette catégorie en provenance du Japon, de l'Allemagne et surtout du Vietnam ont diminué. Cela a mis un terme à des années de croissance explosive des importations de machines et de matériels électriques du Vietnam, qui est passée du cinquième au septième rang des fournisseurs de cette catégorie de produits au Canada.

Les importations de machines et de matériels électriques ont progressé de 3,0 milliards $, la plus grande partie de la croissance étant due à une augmentation des importations de téléphones cellulaires de la Chine

Les importations de produits énergétiques sont celles qui ont progressé le plus rapidement parmi les 10 premiers produits importés, atteignant 38,6 milliards de dollars, soit une progression de 15,3 p. 100 (5,1 milliards de dollars). L'augmentation est principalement attribuable à la hausse des importations en provenance des États-Unis, principalement de pétrole brut et de gaz naturel et, dans une moindre mesure, de pétrole raffiné. La dynamique des prix et des volumes a été passablement différente parmi ces composantes : alors que les prix et les volumes d'importations de gaz naturel ont bondi d'environ un quart, les volumes d'importations de pétrole (notamment de pétrole raffiné) ont diminué, de façon plutôt inélastique, face à la hausse des prix du pétrole allant de 20 à 25 p. 100. De fortes augmentations des importations de produits énergétiques en provenance d'Arabie Saoudite, d'Azerbaïdjan, du Royaume-Uni, de Belgique et de Corée du Sud ont été observées. Par contre, les importations en provenance du Nigeria, de l'Algérie, du Kazakhstan et du Mexique ont reculé. Dans l'ensemble, les importations de gaz naturel ont augmenté de plus de moitiés et les importations de charbon du tiers.

En dehors des quatre principaux produits, les importations sont beaucoup plus modestes, mais ces catégories de produits ont fourni près de 45 p. 100 de la croissance globale des importations. Des contributions notables provenaient des importations d'articles en fer et en acier[31] (hausse de 1,5 milliard de dollars), de fer et d'acier[32] (gain de 1,5 milliard de dollars), de plastiques et d'articles en plastique (hausse de 1,3 milliard de dollars) et de cuivre et articles en cuivre (gain de 0,9 milliard de dollars). Le seul déclin notable est survenu dans les importations de pierres et de métaux précieux, qui ont diminué en raison de la baisse des importations d'or et d'argent en provenance des États-Unis.

[31] HS 73, couvrant les feuilles, les rails, les tubes, les tuyaux, les raccords, les réservoirs, les chaînes, les poêles, la coutellerie et les structures en fer et en acier.

[32] HS 72, couvrant la fonte brute, les ferro-alliages, la ferraille, les lingots, les feuilles, les barres, les tiges, les profilés et les sections en fer et en acier.

LE COMMERCE AVEC LES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX

LES EXPORTATIONS DE MARCHANDISES

En 2017, les exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis ont mis fin à deux années de repli, augmentant de 20,5 milliards de dollars pour atteindre 414,9 milliards de dollars. La croissance des exportations vers le marché américain a été de 5,2 p. 100, ce qui est légèrement inférieur à la croissance moyenne des exportations vers les autres pays de 5,6 p. 100, entraînant ainsi une baisse de la part des exportations canadiennes de marchandises allant aux États-Unis pour la troisième année d'affilée, soit de 76,3 p. 100 en 2016 à 76,0 p. 100 en 2017. Néanmoins, cela n'a pas eu d'effet sur la diversification des exportations puisque les 10 autres principales destinations ont compensé ce repli par un accroissement de leurs parts. Les 10 principales destinations représentaient 90,84 p. 100 des exportations canadiennes en 2017, soit tout près des 90,87 p. 100 observés en 2016; fait à noter, 87,1 p. 100 des exportations sont allées vers les cinq premières destinations. La concentration est également demeurée assez stable dans le top 20, passant de 94,68 p. 100 en 2016 à 94,57 p. 100 en 2017.

Le Tableau 5.3

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS SES PARTENAIRES PRINCIPAUX, 2017

	VALEUR 2017 (milliards $)	VARIATION 2017/2016 (milliards $)	CROISSANCE 2017/2016 (%)	PART 2017 (%)
Monde	**546,3**	**29,2**	**5,6**	**100,0**
États-Unis	414,9	20,5	5,2	76,0
Chine	23,6	2,6	12,5	4,3
Royaume-Uni	17,6	0,5	3,1	3,2
Japon	11,8	1,1	10,3	2,2
Mexique	7,8	0,2	2,8	1,4
Corée du Sud	5,2	0,8	18,9	1,0
Inde	4,2	0,2	5,8	0,8
Allemagne	4,1	0,1	1,8	0,8
Belgique	3,5	0,2	7,5	0,6
France	3,4	0,0	0,2	0,6
10 premiers	**496,3**	**26,3**	**5,6**	**90,8**
25 suivants	34,7	2,0	6,1	6,3
75 suivants	14,4	0,8	6,1	2,6
120 derniers	1,0	0,0	2,4	0,2

Source: Atlas mondial du commerce

La croissance des exportations de marchandises vers les États-Unis enregistrée en 2017 est principalement attribuable aux exportations de produits énergétiques, qui ont augmenté de 31,2 p. 100, ou 23,8 milliards de dollars, pour atteindre exactement 100,0 milliards de dollars. Cela a ramené les produits énergétiques au premier rang des exportations de produits de base vers les États-Unis, après avoir été brièvement devancés par les exportations de produits de l'automobile en 2016. Les principales composantes des produits énergétiques exportés vers le marché américain – pétrole brut, pétrole raffiné et gaz naturel – ont toutes connu une croissance marquée en 2017. Dans le cas du pétrole, environ les deux tiers de l'augmentation étaient imputables à des prix plus élevés; la proportion atteignait quatre cinquièmes dans le cas du gaz naturel.

Après une hausse appréciable en 2016, les exportations de produits de l'automobile aux États-Unis ont fléchi de 5,3 p. 100 en 2017 (4,2 milliards de dollars) pour s'établir à 75,4 milliards de dollars. Cela est principalement attribuable à une baisse de 4,1 milliards de dollars des exportations de voitures de tourisme (6,7 p. 100). Les exportations de pièces d'automobiles ont diminué de 4,6 p. 100, alors que les exportations de camions augmentaient de 14,7 p. 100. Parmi les principales catégories d'exportations vers les États-Unis, les machines mécaniques ont enregistré une progression de 8,0 p. 100 en 2017 pour atteindre 31,8 milliards de dollars; l'élément le plus important de cette hausse a été une augmentation de 125 p. 100 des exportations de turboréacteurs. Les autres principaux produits exportés vers le marché américain – les plastiques, le bois et les articles en bois, et les machines électriques – ont connu une modeste augmentation en valeur, tandis que les exportations d'aluminium bondissaient de 19,9 p. 100 (1,8 milliard de dollars). Parmi les autres mouvements importants, mentionnons une hausse de 22,8 p. 100 des exportations de fer et d'acier et une hausse de 33,2 p. 100 des exportations de cuivre et d'articles en cuivre (1,3 milliard de dollars et 0,9 milliard de dollars, respectivement). Parallèlement, les exportations de métaux précieux diminuaient de 29,7 p. 100 (2,9 milliards de dollars), les exportations d'avions baissaient de 14,8 p. 100 (1,1 milliard de dollars) et les exportations de produits pharmaceutiques reculaient de 32,7 p. 100 (2,6 milliards de dollars).

Les exportations vers la prochaine destination en importance, la Chine, ont connu une solide croissance de 12,5 p. 100 en 2017, amenant la part de ce pays à 4,3 p. 100 et accaparant la majeure partie de la marge libérée par le recul de la part des États-Unis. Les exportations de 23,6 milliards de dollars du Canada en Chine représentent le niveau le plus élevé jamais enregistré. Les exportations canadiennes de graines oléagineuses, de pâte de bois et de bois et d'articles en bois vers la Chine ont fortement augmenté (de 0,7 milliard, 0,5 milliard et 0,2 milliard de dollars, respectivement). D'autres gains importants ont été observés dans les exportations de produits énergétiques, de poissons et de crustacés, et de produits chimiques organiques. Les exportations au Royaume-Uni ont progressé de 0,5 milliard de dollars (les exportations d'or étaient en hausse, alors que la plupart des autres produits d'exportation importants étaient en baisse). Les exportations vers le Japon ont fortement augmenté pour la deuxième année consécutive (gain de 10,3 p. 100, ou 1,1 milliard de dollars, principalement en raison des exportations de charbon et de porc). Le taux de croissance le plus élevé parmi les dix principales destinations a été enregistré dans les exportations vers la Corée du Sud, qui ont bondi de près de 20 p. 100 (hausse de 0,8 milliard de dollars, principalement imputable aux exportations de charbon). Les exportations étaient en croissance parmi les 10 principales destinations.

En 2017, les six principales destinations des exportations canadiennes ont conservé leur classement de 2016. Les États-Unis sont demeurés en tête, suivis de la Chine. Le Royaume-Uni venait ensuite avec 3,2 p. 100 du total des exportations, suivi du Japon au quatrième rang, du Mexique au cinquième et de la Corée du Sud en sixième place. Le seul changement dans le top 10 a touché l'Inde qui a devancé l'Allemagne en septième position, avec une progression des exportations de 5,8 p. 100 (attribuable à l'augmentation des exportations de charbon). L'Allemagne a glissé au huitième rang, suivie de la Belgique en neuvième position et de la France en dixième place. Le seul changement dans le top 20 a été l'avancée de la Suisse à la 15e place au détriment des Émirats arabes unis.

Parmi les 41 marchés qui représentaient au moins 500 millions de dollars d'exportations canadiennes, la croissance a été la plus marquée en Lettonie (gain de 129,7 p. 100, principalement imputable aux exportations d'avions), suivi du Vietnam (gain de 99,2 p. 100, sous l'effet des exportations de blé) et de la Suisse (gain de 51,7 p. 100, dû aux exportations d'avions).

L'expansion des exportations canadiennes a été la plus marquée vers la Lettonie (gain de 129,7 p. 100, ce qui est principalement attribuable aux exportations d'aéronefs), suivie du Vietnam (hausse de 99,2 p. 100) et de la Suisse (avancée de 51,7 p. 100)

Proportionnellement, la plus forte baisse a touché les exportations vers le Pakistan, avec un recul de 30,8 p. 100; par ailleurs, les exportations vers la Thaïlande ont diminué de 18,9 p. 100 et celles vers le Brésil de 16,3 p. 100.

LES IMPORTATIONS DE MARCHANDISES

Les principaux fournisseurs d'importations au Canada ont été assez stables au cours des dernières années, et il n'y a pas eu de nouveaux arrivants dans le groupe des 10 premiers en 2017. Le seul changement a touché le Royaume-Uni, qui a regagné la sixième place qu'il avait cédée à la Corée du Sud en 2016 en raison de la livraison du module UMP pour le projet Hebron. Les États-Unis, la Chine et le Mexique occupent les trois premières places parmi les fournisseurs d'importations du Canada, l'Allemagne et le Japon complétant la liste des cinq premiers. Aucun autre changement ne s'est produit dans le groupe des 10 premiers fournisseurs d'importations, tandis que le seul nouvel arrivant dans les 20 premiers a été l'Arabie saoudite, qui a pris la place du Pérou au 20e rang.

Les importations en provenance des États-Unis ont progressé de 3,5 p. 100 en 2017, un rythme plus lent que le taux de croissance de 5,2 p. 100 des importations totales. Les importations totales en provenance des États-Unis ont augmenté de 9,8 milliards de dollars sur l'année pour s'établir à 288,0 milliards de dollars. Ainsi, la part des États-Unis dans les importations de marchandises canadiennes a diminué de 0,8 point de pourcentage pour se situer à 51,3 p. 100. Proportionnellement, plus d'un tiers de la croissance des importations venant des États-Unis était attribuable à une augmentation de 15,7 p. 100 des importations d'énergie (3,4 milliards de dollars, suscitée, à parts égales, par la hausse des importations de pétrole brut et de gaz naturel). Une autre tranche de près de 30 p. 100 est imputable à la croissance de 4,9 p. 100 des importations de produits de l'automobile (gain de 2,9 milliards de dollars, entièrement attribuable à la progression des importations de camions, de remorques et de tracteurs). D'autres changements importants sont survenus dans les importations de fer et d'acier (hausse de 12,9 p. 100), de produits chimiques divers (gain de 14,5 p. 100), de produits pharmaceutiques (baisse de 8,7 p. 100) et de pierres et métaux précieux (recul de 28,4 p. 100).

Les importations en provenance de la Chine ont fortement augmenté, soit de 10,1 p. 100 (gain de 6,5 milliards de dollars) pour atteindre 70,9 milliards de dollars. Cette expansion a été largement répartie entre les principales catégories de produits, les importations de machines électriques venant en tête avec un gain de 14,9 p. 100 (2,4 milliards de dollars, principalement des téléphones cellulaires). Les autres produits en croissance étaient les machines mécaniques, avec une progression de 10,7 p. 100 (1,3 milliard de dollars, principalement des ordinateurs), les plastiques, avec une avancée de 13,0 p. 100 (hausse de 0,3 milliard de dollars), les articles en fer et en acier, avec un gain de 18,5 p. 100 (0,4 milliard de dollars) et les produits de l'automobile, avec une croissance de 13,8 p. 100 (hausse de 0,3 milliard de dollars). Les importations en provenance du Mexique ont

gagné 7,0 p. 100 (2,3 milliards de dollars) pour atteindre 35,5 milliards de dollars (soit à peu près la moitié de la valeur des importations en provenance de la Chine), tandis que les importations en provenance de l'Allemagne et du Japon représentaient chacune environ la moitié des importations mexicaines. Les importations de l'Allemagne ont augmenté de 4,2 p. 100, tandis que les importations du Japon progressaient de 10,9 p. 100 – une troisième année consécutive de forte croissance et la plus marquée parmi les 10 principales sources d'importations au Canada. La forte baisse des importations en provenance de la Corée du Sud (17,8 p. 100, soit 1,9 milliard de dollars) est attribuable à un niveau d'importations supérieur à la normale en 2016, avec la livraison du module UPM, d'une valeur de 2,9 milliards de dollars, pour le projet Hebron à Terre-Neuve-et-Labrador.

Le Tableau 5.4

IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DE SES PARTENAIRES PRINCIPAUX, 2017

	VALEUR 2017 (milliards de $)	VARIATION 2017/2016 (milliards de $)	CROISSANCE 2017/2016 (%)	PART 2017 (%)
Monde	**561,0**	**27,8**	**5,2**	**100**
États-Unis	288,0	9,8	3,5	51,3
Chine	70,9	6,5	10,1	12,6
Mexique	35,5	2,3	7,0	6,3
Allemagne	17,9	0,7	4,2	3,2
Japon	17,5	1,7	10,9	3,1
Royaume-Uni	8,9	0,6	7,7	1,6
Corée du Sud	8,7	-1,9	-17,8	1,6
Italie	8,2	0,6	8,1	1,5
France	6,2	0,2	4,2	1,1
Taïwan	5,4	0,4	7,1	1,0
10 premiers	**467,2**	**21,0**	**4,7**	**83,3**
25 suivants	67,0	6,1	10,0	11,9
75 suivants	26,5	0,9	3,5	4,7
120 derniers	0,4	-0,2	-30,1	0,1

Source: Atlas mondial du commerce

Du côté des importations, la diversification a progressé : les dix principaux pays fournisseurs ont compté pour 83,28 p. 100 des importations totales de marchandises en 2017, en baisse par rapport à la part de 83,69 p. 100 observée en 2016. La diversification a aussi légèrement progressé pour les 20 principaux fournisseurs d'importations, avec une baisse de la concentration de 90,02 p. 100 en 2016 à 89,89 p. 100 en 2017.

Parmi les principaux pays fournisseurs d'importations (avec des importations de plus de 1 milliard de dollars), l'Azerbaïdjan a enregistré le taux de croissance le plus élevé, soit 878,8 p. 100, pour atteindre 1,3 milliard de dollars. Douze autres fournisseurs hors du groupe des 10 premiers ont enregistré des taux de croissance dans les deux chiffres : l'Arabie saoudite, la Belgique, la Finlande, la Norvège, le Danemark, la Turquie, le Brésil, l'Irlande, le Chili, la Russie, l'Espagne et l'Argentine. Des baisses significatives des importations en provenance du Nigeria (recul de 34,1 p. 100) et du Pérou (perte de 26,8 p. 100) ont également été observées.

LE COMMERCE DES MARCHANDISES AU NIVEAU DES PROVINCES ET DES TERRITOIRES

LES EXPORTATIONS DE MARCHANDISES

Les trois principales provinces exportatrices – l'Ontario, l'Alberta et le Québec – représentaient 78,1 p. 100 des exportations canadiennes en 2017. Toutefois, l'Ontario a été la seule province dont les exportations ont diminué, soit de 8,9 milliards de dollars (baisse de 3,6 p. 100). Les exportations de produits de l'automobile, principalement concentrées en Ontario et mentionnées précédemment, ont été le principal facteur responsable de ce recul (baisse de 5,8 p. 100), avec aussi une contribution des exportations de pierres et métaux précieux (perte de 8,2 p. 100) et de produits pharmaceutiques (baisse de 29,1 p. 100). Le recul enregistré en Ontario a été compensé par une croissance des exportations du Québec et de la Colombie-Britannique (respectivement de 4,7 milliards et de 4,9 milliards de dollars), tandis que les exportations de l'Alberta ont bondi de 21,1 milliards (26,4 p. 100), redonnant à cette province le second rang au chapitre des exportations. Les exportations de produits énergétiques ont stimulé la croissance en Alberta, tandis qu'au Québec, les machines mécaniques, l'aluminium et les articles en aluminium ont joué un rôle clé. En Colombie-Britannique, les exportations de charbon et de gaz expliquent la plus grande partie de la croissance observée.

Le Tableau 5.5

EXPORTATIONS PROVINCIALES/TERRITORIALES DE MARCHANDISES VERS LE MONDE, 2017

	VALEUR 2017 (milliards $)	VARIATION 2017/2016 (milliards $)	CROISSANCE 2017/2016 (%)	PART 2017 (%)
Ontario	240,7	- 8,9	- 3,6	44,1
Alberta	100,7	21,1	26,4	18,4
Québec	85,1	4,7	5,8	15,6
Colombie-Britannique	44,6	4,9	12,3	8,2
Saskatchewan	29,0	2,3	8,5	5,3
Manitoba	14,0	0,4	2,8	2,6
Nouveau-Brunswick	12,8	2,2	20,4	2,3
Terre-Neuve-et-Labrador	10,2	1,7	20,7	1,9
Nouvelle-Écosse	5,5	0,1	2,4	1,0
Territoires du Nord-Ouest	1,9	0,4	30,2	0,3
Île-du-Prince-Édouard	1,4	0,1	4,5	0,3
Nunavut	0,3	0,3	8 225,0	0,1
Yukon	0,1	-0,1	- 50,7	0,0
Ensemble des provinces/territoires	**546,3**	**29,2**	**5,6**	**100,0**

Source: Atlas mondial du commerce

Les exportations de la Saskatchewan ont avancé de 8,5 p. 100 (2,3 milliards de dollars), tandis que celles du Manitoba progressaient légèrement, soit de 2,8 p. 100 (0,4 milliard de dollars). Plus bas dans le classement, le Nouveau-Brunswick a enregistré une croissance remarquable de 20,4 p. 100 (2,2 milliards de dollars), mais qui a néanmoins été dépassé par Terre-Neuve-et-Labrador avec un taux de croissance de 20,7 p. 100 (1,7 milliard de dollars).

Le Nunavut a déclaré des exportations substantielles pour la première fois

Les exportations d'énergie sont à l'origine de ces gains, bien que les minerais y aient aussi contribué dans le cas de Terre-Neuve-et-Labrador. Les exportations de la Nouvelle-Écosse ont légèrement augmenté, de 2,4 p. 100 (0,1 milliard de dollars), tandis que celles des Territoires du Nord-Ouest progressaient de 30,2 p. 100 (0,4 milliard de dollars) en raison de la hausse des exportations de diamants. Le principal produit d'exportation du Yukon, les minerais de cuivre, a vu ses exportations chuter de moitié (entraînant dans ce mouvement celles du territoire), tandis que le Nunavut déclarait pour la première fois des exportations substantielles (320 millions de dollars, principalement de l'or).

LES IMPORTATIONS DE MARCHANDISES

Du côté des importations, les trois principales portes d'entrée au Canada sont l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique, en fournissant l'accès aux États-Unis, ainsi qu'aux expéditions via l'Atlantique et le Pacifique, respectivement. En 2017, 84,9 p. 100 des importations canadiennes sont entrées au pays par ces trois provinces.

La plupart des provinces ont déclaré des importations plus élevées en 2017. L'Ontario venait en tête avec une augmentation de 13,0 milliards de dollars, qui ne représentait toutefois qu'une croissance de 3,9 p. 100 (surtout attribuable aux importations de produits de l'automobile et de machines et matériels électriques). Le Québec a importé 3,7 milliards de dollars de plus en 2017 (avec une croissance généralisée menée par le cuivre et les articles connexes), tandis que les importations de la Colombie-Britannique progressaient de 3,3 milliards de dollars (une croissance généralisée dominée par les machines mécaniques). L'Alberta, le Nouveau-Brunswick et la Saskatchewan ont enregistré une croissance de leurs importations dans les deux chiffres (12,7 p. 100, 23,7 p. 100 et 28,2 p. 100, respectivement). Par ailleurs, les importations ont diminué de près de moitié à Terre-Neuve-et-Labrador et d'un cinquième à l'Île-du-Prince-Édouard. Le Nunavut a enregistré une hausse substantielle de ses importations.

Le Tableau 5.6

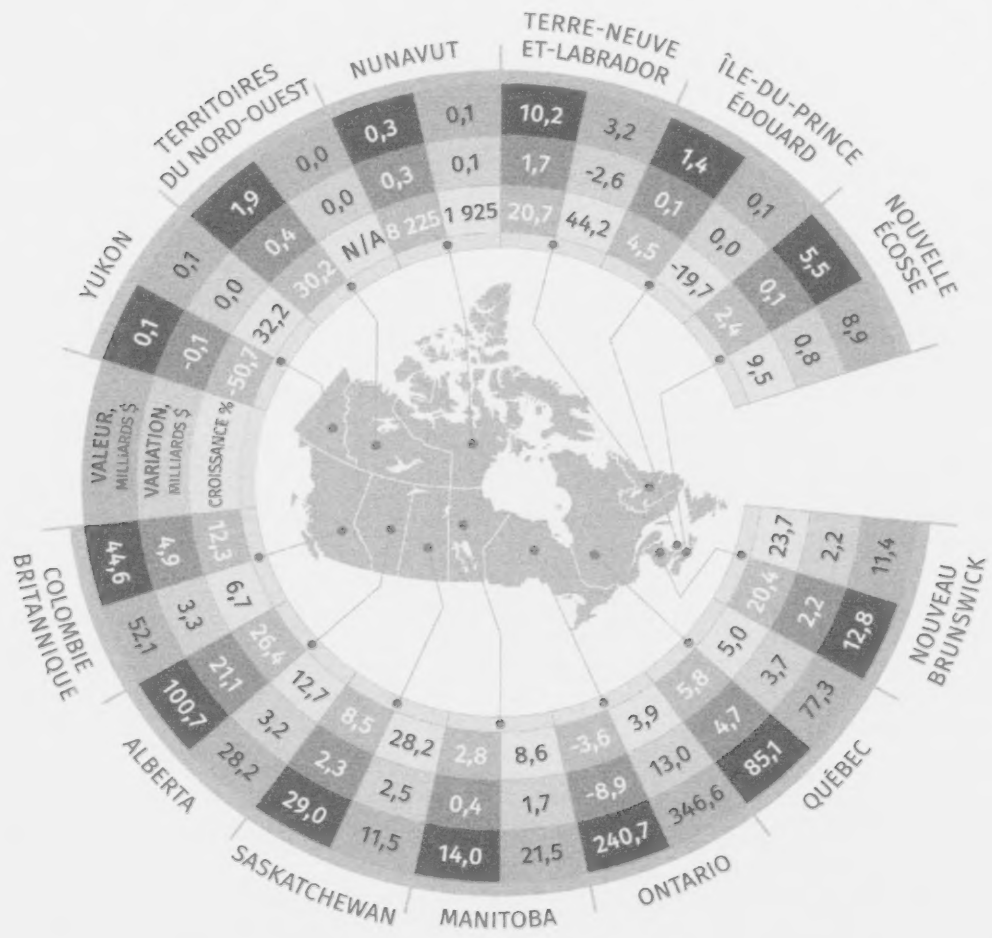
IMPORTATIONS PROVINCIALES/TERRITORIALES DE MARCHANDISES EN PROVENANCE DU MONDE, 2017

	VALEUR 2017 (milliards $)	VARIATION 2017/2016 (milliards $)	CROISSANCE 2017/2016 (%)	PART 2017 (%)
Ontario	346,6	13,0	3,9	61,8
Québec	77,3	3,7	5,0	13,8
Colombie-Britannique	52,1	3,3	6,7	9,3
Alberta	28,2	3,2	12,7	5,0
Manitoba	21,5	1,7	8,6	3,8
Saskatchewan	11,5	2,5	28,2	2,1
Nouveau-Brunswick	11,4	2,2	23,7	2,0
Nouvelle-Écosse	8,9	0,8	9,5	1,6
Terre-Neuve-et-Labrador	3,2	- 2,6	- 44,2	0,6
Yukon	0,1	0,0	32,2	0,0
Nunavut	0,1	0,1	1 925,0	0,0
Île-du-Prince-Édouard	0,1	0,0	- 19,7	0,0
Territoires du Nord-Ouest	0,0	0,0	N/D	0,0
Ensemble des provinces/territoires	**561,0**	**27,8**	**5,2**	**100,0**

Source: Atlas mondial du commerce

La Figure 5.3

EXPORTATIONS PROVINCIALES / TERRITORIALES DE MARCHANDISES VERS LE MONDE, 2017



ENSEMBLE DES PROVINCES/TERRITOIRES

EXPORTATIONS ■ 546,3 *milliards de $* ■ 29,2 *milliards de $* ■ 5,6%
IMPORTATIONS ■ 561,0 *milliards de $* ■ 27,8 *milliards de $* ■ 5,2%

LES DÉTERMINANTS PRINCIPAUX DU COMMERCE DES MARCHANDISES

La performance commerciale du Canada peut être examinée plus en détail à l'aide d'une ventilation des produits de base comptant plus de 1200 articles.[33] Cependant, seuls quelques-uns de ces articles représentent une valeur commerciale suffisante pour avoir une influence décisive sur la balance commerciale du Canada. Le tableau ci-dessous énumère 20 produits de la classification à quatre chiffres du SH qui ont eu un effet déterminant sur la performance commerciale du Canada en 2017.

Sur des exportations totales de 546,3 milliards de dollars en 2017, ces 20 produits représentaient 237,3 milliards de dollars (43,4 p. 100). Ces mêmes produits représentaient par ailleurs 29,0 p. 100 des importations totales du pays, soit 162,5 milliards de dollars. Les échanges totaux de ces 20 produits atteignaient ainsi près de 400 milliards de dollars et ont produit un excédent commercial de 74,7 milliards de dollars, soit 10,5 milliards de dollars de plus que l'année précédente. Ce solde positif a contribué à abaisser le déficit du commerce des marchandises du Canada à 14,7 milliards de dollars en 2017, une amélioration de 1,3 milliard de dollars par rapport au déficit de 16,1 milliards enregistré en 2016.

Un examen plus attentif de la performance commerciale de ce groupe montre que le Canada se spécialise dans un nombre relativement restreint de produits, principalement des ressources naturelles, pour réaliser globalement un excédent commercial important sur ces produits clés.

Cet excédent commercial sert ensuite à financer l'importation d'une grande variété d'autres produits, pour la plupart des variétés de produits qui ne sont pas manufacturés au Canada à cause de l'étroitesse du marché intérieur (p. ex., les téléphones intelligents, les médicaments, les véhicules et moteurs de véhicules). Le Canada semble également approvisionner entièrement son marché intérieur pour toute une gamme de produits liés aux ressources naturelles (blé, bois, graines de canola, aluminium, potasse, etc.). Dans l'ensemble, ce tableau montrant une plus forte concentration des exportations et des importations plus variées est compatible avec les théories économiques du commerce où les échanges découlent d'un avantage comparatif, de la dotation en ressources et de la demande pour la variété, et avec les théories du commerce lié aux entreprises.

[33] Le commerce des marchandises du Canada est le plus souvent présenté à l'aide du Système harmonisé (SH) de classification du commerce, un système international de codification des produits échangés. Dans le SH, le commerce est réparti en 99 chapitres, appelé aussi niveau de classification à 2 chiffres du SH. Dans chaque chapitre, les produits sont subdivisés en niveaux de classification à 4, 6 et 8 chiffres; des comparaisons internationales sont possibles jusqu'à la classification à 6 chiffres du SH. La présente section renferme un examen des produits au niveau de la classification à 4 chiffres du SH qui ont eu un effet déterminant sur la balance commerciale du Canada au cours de l'année écoulée.

Le Tableau 5.7

MARCHANDISES PRINCIPALES CONTRIBUANT À LA PERFORMANCE COMMERCIALE DU CANADA EN 2017

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		SOLDE	
	2017 (milliards $)	2017/16 (milliards $)	2017 (milliards $)	2017/16 (milliards $)	2017 (milliards $)	2017/16 (milliards $)
Exportations élevées et importations élevées, excédent (Codes HS)						
Pétrole brut (2709)	70,1	17,8	16,6	2,1	53,6	15,6
Voitures de tourisme (8703)	60,3	- 4,4	37,1	2,1	23,2	- 6,5
Or (7108)	17,1	0,6	7,1	- 0,3	10,0	0,9
Gaz naturel (2711)	13,2	2,9	3,8	1,3	9,4	1,5
Total partiel	**160,8**	**16,9**	**64,6**	**5,3**	**96,2**	**11,6**
Exportations élevées et importations limitées, excédent (Codes HS)						
Bois d'œuvre (4407)	10,8	0,5	0,6	0,0	10,2	0,5
Aluminium (7601)	8,2	1,5	0,4	0,1	7,8	1,5
Blé (1001)	6,6	0,6	0,0	0,0	6,6	0,6
Graine de canola (1205)	6,6	0,9	0,1	0,0	6,4	0,9
Charbon (2701)	6,8	2,3	0,9	0,2	5,9	2,1
Pâte chimique (4703)	5,7	0,4	0,3	0,0	5,5	0,4
Potasse (3104)	5,1	0,4	0,1	0,0	5,0	0,4
Total partiel	**49,8**	**6,6**	**2,3**	**0,3**	**47,4**	**6,4**
Exportations limitées et importations élevées, déficit (Codes HS)						
Machines d'excavation (8429)	0,2	0,0	3,9	1,2	- 3,7	- 1,2
Tracteurs (8701)	0,5	0,0	4,6	0,9	- 4,1	- 0,9
Total partiel	**0,7**	**0,0**	**8,5**	**2,1**	**- 7,8**	**- 2,1**
Exportations élevées et importations élevées, déficit (Codes HS)						
Fils et câbles (8544)	1,1	0,1	4,6	0,1	-3,6	0,0
Pièces de véhicules à moteur (8708)	13,6	- 0,4	26,6	- 0,6	- 13,0	0,2
Camions (8704)	3,0	0,3	20,4	3,2	- 17,4	- 2,9
Ordinateurs (8471)	1,9	0,1	11,1	0,8	- 9,2	- 0,6
Produits du sang (3002)	1,0	0,1	4,8	0,3	- 3,8	- 0,2
Moteurs à combustion interne (8407)	3,0	- 0,5	6,4	- 0,1	- 3,4	- 0,3
Téléphones et pièces (8517)	2,4	- 0,3	13,2	1,3	- 10,8	- 1,5
Total partiel	**26,1**	**- 0,4**	**87,2**	**5,0**	**- 61,2**	**- 5,4**
Total, 20 produits	**237,3**	**23,2**	**162,6**	**12,7**	**74,7**	**10,5**

Source: Atlas mondial du commerce

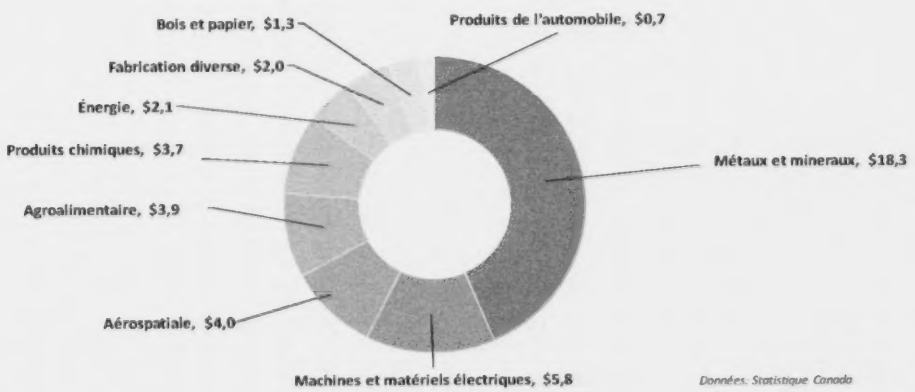
La performance du Canada dans l'UE : analyse à parts de marché constantes

CONTEXTE

Au cours des quinze dernières années, les exportations canadiennes de marchandises vers l'Union européenne (UE) ont connu une croissance importante – elles ont presque doublé – passant de 24,2 milliards de dollars en 2002 à 41,9 milliards de dollars en 2016. On peut s'attendre à une nouvelle poussée provenant de l'Accord économique et commercial global (AECG), conclu entre le Canada et l'Union européenne, dont l'application provisoire a débuté le 21 septembre 2017. Même si 41,9 milliards de dollars ne représentent qu'environ un dixième des exportations canadiennes vers les États-Unis en 2016, l'UE (si on la considère comme un seul et unique partenaire) est le deuxième plus important marché d'exportation du Canada, devant la Chine, à 21,0 milliards de dollars.[34] Avec des importations totales dans l'UE de 2,5 billions de dollars en 2016, la part du Canada est d'environ 1,7 p. 100. Fait remarquable, cette part de marché est restée relativement constante de 2002 à 2016, malgré l'émergence d'une forte concurrence internationale. Ainsi, la part du marché des importations de l'UE détenue par la Chine a plus que doubé, passant de 9,7 p. 100 en 2002 à 20,1 p. 100 en 2016, tandis que celle des États-Unis est passée de 19,3 p. 100 à 14,5 p. 100.

Cette analyse tente de jeter un éclairage sur deux questions : qu'est-ce qui explique le fait que les exportations canadiennes vers l'UE ont quasi doublé, de même que la résilience de la part des importations canadiennes dans l'UE au cours des quinze dernières années. Un autre sujet d'intérêt est la composition des produits canadiens et son impact sur la performance globale des exportations sur le marché de l'UE. Sur la foi des résultats de cette analyse, l'étude s'emploie à déterminer les points forts et les points faibles des exportations canadiennes, un aspect qui pourrait aider à mieux préciser les secteurs d'intérêt du Service des délégués commerciaux du Canada (SDC), alors que les efforts se tournent vers la meilleure façon de tirer parti de l'AECG.

Exportations canadiennes de marchandises vers l'UE (milliards $), 2016



Données: Statistique Canada

[34] Puisque cette analyse traite l'UE comme un seul et unique partenaire commercial, les « importations de l'UE » dans le texte désignent les « importations hors UE », c'est-à-dire les importations de l'ensemble du monde à l'exception de l'UE, soit les 28 États membres.

Les exportations canadiennes de marchandises vers l'UE en 2016 étaient dominées par la catégorie des métaux et minéraux. Ces exportations ont atteint 18,3 milliards de dollars en 2016, soit 43,5 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises vers l'UE. L'or comptait pour une part importante de ces exportations (60,6 p. 100 en 2016) et était expédié presque exclusivement au Royaume-Uni. Les autres grandes catégories d'exportations étaient les machines et le matériel électrique, l'aérospatiale, l'agroalimentaire et les produits chimiques. Il y a eu quelques développements notables dans la composition par industrie des exportations canadiennes vers l'UE entre 2002 et 2016. La part des métaux et minéraux a plus que doublé, entraînée par la croissance exceptionnelle des exportations d'or, passées de 0,2 milliard à 11,1 milliards de dollars. Simultanément, le bois et le papier, et les machines et le matériel électrique ont vu leur importance relative diminuer considérablement.

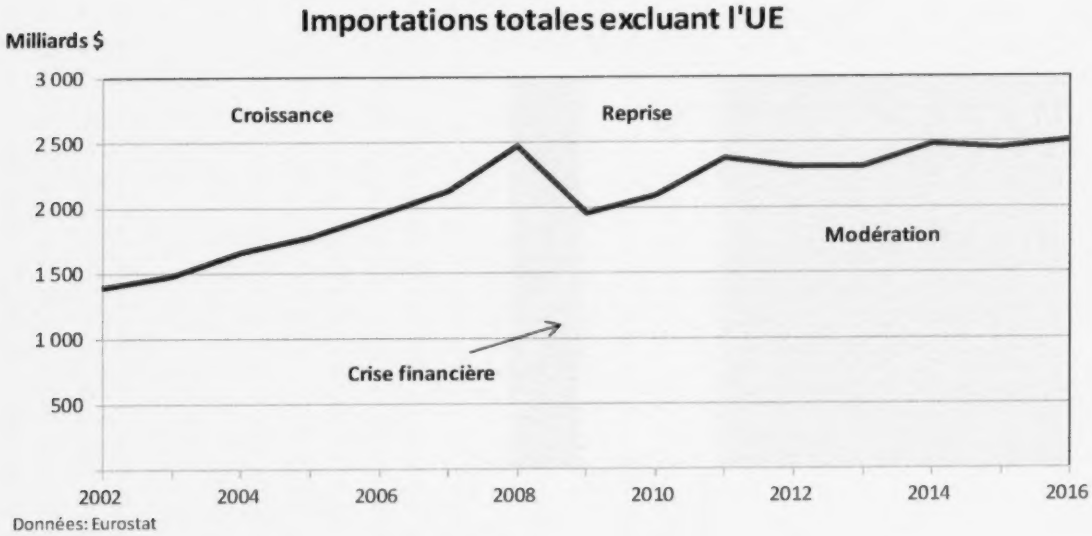
La méthodologie – l'analyse à parts de marché constantes

La méthode de l'analyse à parts de marché constantes (APMC) a été employée pour ventiler en trois composantes l'augmentation ou la diminution des importations de l'UE provenant du Canada : l'effet lié à la croissance (ou effet de la taille du marché), l'effet lié à la combinaison de produits et l'effet lié à la compétitivité. L'effet lié à la croissance (GE) montre comment les exportations canadiennes vers l'UE auraient changé si elles avaient suivi la croissance de l'ensemble du marché d'importation de l'UE. En d'autres termes, il exprime l'opportunité offerte par la croissance du marché total de l'UE, un point de référence utile pour évaluer les exportations canadiennes. L'effet lié aux produits (PE) montre comment les exportations canadiennes sont alignées sur les secteurs haussiers et baissiers des importations de l'UE. Ainsi, un PE positif indique que les importations du secteur étaient en forte demande et ont haussé les exportations canadiennes. Enfin, l'effet lié à la compétitivité (CE) montre comment les exportations canadiennes se comparent à la concurrence internationale en tenant compte des possibilités de croissance révélées par l'effet lié à la croissance et l'effet lié aux produits. Un CE positif témoigne d'une augmentation de la part de marchés des exportations canadiennes. Les trois effets peuvent être mesurés tant pour les exportations totales que pour les exportations sectorielles du Canada vers l'UE.

L'analyse est effectuée sur des données du commerce à deux niveaux de détail différents. Premièrement, l'analyse principale compare les exportations ventilées en neuf grandes catégories, telles que les « Métaux et minéraux », l'« Aérospatiale » et l'« Agroalimentaire ». Deuxièmement, les résultats sont analysés au niveau plus détaillé des produits correspondant aux codes de la classification SH-2. Des exemples de produits de la classification SH 2 dans la catégorie « Agroalimentaire » sont les graines oléagineuses, les céréales, les poissons et les crustacés. L'analyse au niveau plus détaillée vient compléter l'analyse principale en fournissant de l'information sur certaines sous-catégories clés. En raison de la grande taille et des fluctuations de la sous-catégorie des métaux précieux, une analyse secondaire a aussi été effectuée en excluant les métaux précieux.

Résultats par période

L'ensemble de la période s'étalant de 2002 à 2016 a été divisée en quatre sous-périodes définies par l'évolution de la croissance globale des importations de l'UE. La première est appelée période d'« expansion », soit de 2002 à 2008, au cours de laquelle l'UE a enregistré une forte croissance de ses importations totales de marchandises. Elle a été suivie par une période de forte baisse en 2009, celle de la « crise financière ». Après la crise, il y a eu une phase de forte croissance des importations qui a duré deux ans (de 2009 à 2011), appelée période de « reprise ». Plus récemment, il y a eu une période de « modération », correspondant à un ralentissement de la croissance des importations de l'UE.



DÉTAILS TECHNIQUES

Les formules établissant les parts de marché constantes pour l'effet lié à la croissance (GE), l'effet lié aux produits (PE) et l'effet lié à la compétitivité (CE) par industrie, telles qu'expliquées dans les sections sur la méthodologie, sont les suivantes :

$GE_i = CM_i^{t-1} \bullet (TM^t / TM^{t-1} - 1)$

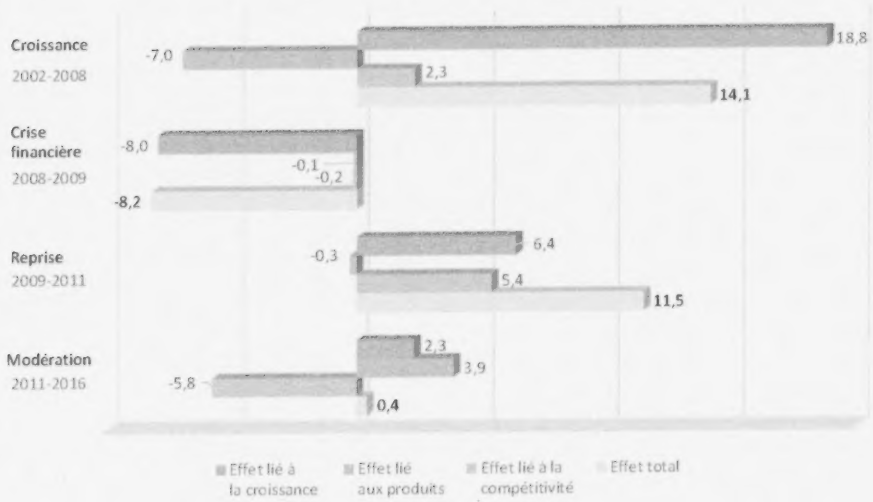
$PE_i = CM_i^{t-1} \bullet (TM_i^t / TM_i^{t-1} - 1) - GE_i$

$CE_i = CM_i^{t-1} \bullet (CM_i^t / CM_i^{t-1} - TM_i^t / TM_i^{t-1})$

Changement réel = GE + PE + CE

TM désigne les importations totales exluant l'UE, tandis que CM désigne les importations de l'UE en provenance du Canada. L'indice i désigne l'industrie, l'exposant t-1, l'année initiale de la période, et l'exposant t, la dernière année de la période. Ainsi, pour la période initiale de 2002 à 2008, t-1 fait référence à 2002 et t à 2008.

Analyse à parts de marché constantes des importations européennes du Canada (milliards $)



Si l'on examine la période d'expansion du début du millénaire, la croissance des exportations canadiennes a été de 14,1 milliards de dollars, soit moins que l'indice de référence de 18,8 milliards de dollars établi par la croissance totale du marché d'importation de l'UE (GE). Les exportations canadiennes devaient dépasser ce point de référence et surclasser la concurrence internationale grâce à un CE positif dans les secteurs de l'énergie et des métaux et minéraux. Toutefois, la croissance des exportations a été freinée par un PE négatif de 7,0 milliards de dollars imputable à une croissance plus lente des importations de l'UE dans les secteurs où les exportations canadiennes étaient concentrées : l'aérospatiale, les machines et les matériels électriques, et le bois et le papier.

La baisse des exportations canadiennes vers l'UE au cours de la crise financière a suivi la tendance des importations de l'UE en provenance du reste du monde, le recul de 8,2 milliards de dollars s'expliquant presque exclusivement par un GE négatif, alors que le PE et le CE n'étaient pas significatifs. Ainsi, alors que les exportations canadiennes ont souffert de la baisse de la valeur des importations de l'UE, elles n'ont pas vu leur part diminuer par rapport aux autres, c'est-à-dire que leur part du marché s'est maintenue.

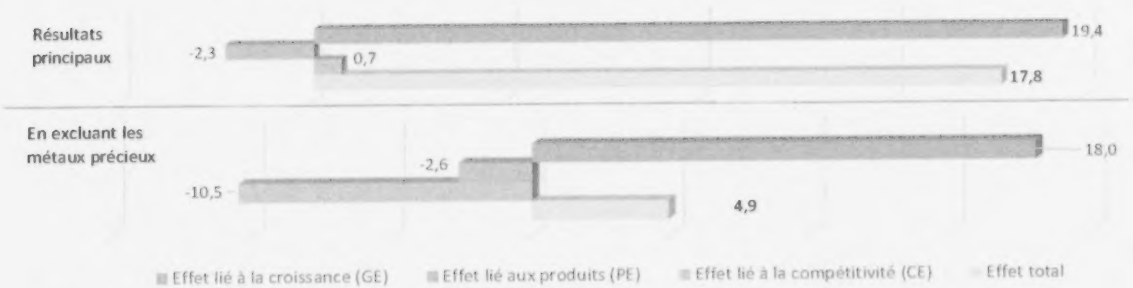
Au cours de la période de reprise, la croissance des exportations canadiennes a presque doublé par rapport à l'indice de référence des importations totales de l'UE. Les exportations canadiennes ont surpassé celles du reste du monde grâce à un CE positif important. Encore une fois, le CE a été fortement soutenu par les secteurs des métaux et minéraux et de l'énergie; l'aérospatiale et l'agroalimentaire ont également dominé la concurrence internationale. Par ailleurs, le PE n'a causé qu'une légère baisse de 0,3 milliard de dollars, attribuable à la baisse de la demande à l'importation de l'UE dans les secteurs de l'aérospatiale, des machines et des matériels électriques et des produits agroalimentaires.

La période de modération de la croissance est ainsi nommée parce que les importations totales de l'UE ont affiché une croissance lente, mais la performance des exportations canadiennes a néanmoins été inférieure à cet indice de référence. Les exportations canadiennes n'ont progressé que de 0,4 milliard de dollars (+1 p. 100), en dépit de l'avantage conféré par un PE positif élevé (+3,9 milliards de dollars). Le PE a été soutenu par une forte demande européenne à l'importation dans les secteurs de l'aérospatiale, des machines et du matériel électriques, des produits chimiques et de l'agroalimentaire.

Un CE négatif substantiel de 5,8 milliards de dollars a annulé la plus grande partie des gains potentiels; les métaux précieux et les produits chimiques ont ici eu le plus grand impact négatif. Si l'on examine les métaux précieux, la part du marché d'importation de l'UE détenue par le Canada a glissé de 14,1 p. 100 à 10,1 p. 100, tandis qu'augmentaient les parts de la Suisse, de la Turquie et de Hong Kong. L'énergie a été le seul secteur à avoir enregistré un CE positif, mais il a souffert d'un PE fortement négatif, la demande d'importation d'énergie dans l'UE ayant reculé de 42,9 p. 100 entre 2011 et 2016.

RÉSULTATS POUR L'ENSEMBLE DE LA PÉRIODE

Analyse à parts de marché constantes des importations européennes du Canada, 2002 à 2016 (milliards de $)



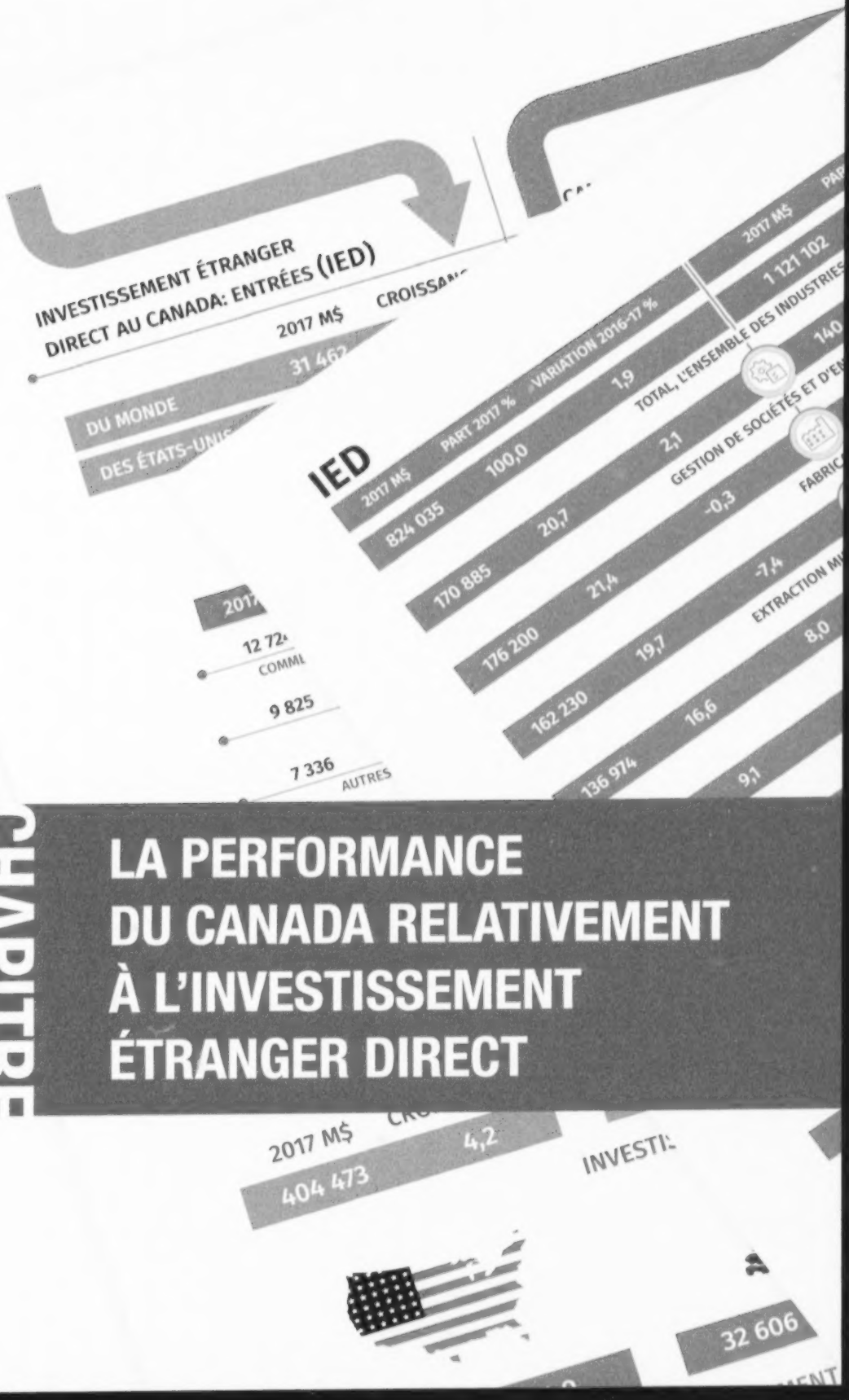
En considérant l'ensemble de la période (de 2002à 2016), certains changements à court terme d'une période à l'autre disparaissent, tandis que quelques tendances à long terme ressortent clairement. Les exportations canadiennes ont été légèrement en deçà de la croissance de l'indice de référence (19,4 milliards de dollars), la composition des exportations canadiennes ayant eu une incidence négative de 2,3 milliards de dollars sur la croissance totale (effet lié aux produits). Tel qu'expliqué dans la section sur la méthodologie, cela signifie que les produits d'exportation canadiens ne correspondaient qu'imparfaitement à la demande d'importations de l'UE. Les résultats de l'analyse d'une période à l'autre ont révélé que la plus faible demande à l'importation de l'UE pour les produits du bois et le papier et les produits aérospatiaux a le plus contribué à ce PE négatif. Cependant, du même coup, les exportations canadiennes ont surpassé la concurrence internationale en enregistrant un CE positif de 0,7 milliard de dollars. Ce résultat est principalement attribuable au secteur des métaux et minéraux, qui a enregistré un CE de 9,1 milliards de dollars, surclassant largement la concurrence internationale. Le secteur canadien de l'énergie a également surpassé le reste du monde avec un CE positif de 0,9 milliard de dollars. À l'opposé de ces résultats positifs, les produits canadiens du bois et du papier ont éprouvé des difficultés avec un CE négatif à chacune des périodes. La situation a été exacerbée par un PE négatif, ce qui s'est soldé par une baisse de 58,9 p. 100 de la valeur des exportations de ce secteur entre 2002 et 2016. La Chine et le Brésil ont été d'importants concurrents dans le secteur du bois et du papier et leur part du marché s'est accrue. Le secteur des machines et des matériels électriques et celui de l'aérospatiale ont également connu une performance inférieure à celle de la concurrence mondiale. Enfin, après avoir enregistré des gains de compétitivité entre 2002 et 2009, le secteur canadien des produits chimiques a subi une baisse de compétitivité entre 2009 et 2016.

Lorsque la sous-catégorie des métaux précieux est exclue de l'analyse, les résultats font voir un tableau fort différent. Bien que l'impact de la composition des produits demeure négatif et proche de celui de l'analyse principale, la piètre compétitivité, représentée par un CE négatif de 10,5 milliards de dollars, a fait en sorte que

les exportations canadiennes vers l'UE ont été nettement inférieures à la croissance de référence. Les machines et le matériel électrique, le bois et le papier et les métaux de base ont été les principaux produits à l'origine de ce CE négatif. Ainsi, en excluant les métaux précieux, les exportations n'ont augmenté que de 4,9 milliards de dollars, par comparaison avec un potentiel de 18,0 milliards de dollars pour la période. Le contraste frappant entre les deux graphiques souligne comment la robuste performance des exportations de métaux précieux du Canada a masqué des faiblesses concurrentielles dans d'autres secteurs. Tel qu'indiqué au début du rapport, la part du Canada dans les importations hors UE est demeurée stable, tandis que celle des États-Unis a fortement chuté. Si, toutefois, les métaux précieux sont exclus de l'analyse, la part du Canada a glissé de 1,7 p. 100 à 1,2 p. 100, ce qui équivaut au déclin relatif de la part des États-Unis sur le marché de l'UE.

Conclusions

Cette recherche basée sur l'APMC aide à expliquer les éléments moteurs de la performance des exportations canadiennes vers l'UE au cours de la période 2002-2016. Il en ressort trois observations clés. Premièrement, bien que la part de marché du Canada soit demeurée relativement stable à environ 1,7 p. 100 et que la croissance des importations de l'UE en provenance du Canada n'ait accusé qu'un léger retard sur la croissance des importations totales de l'UE, la solide performance du secteur des métaux précieux a dissimulé la faiblesse générale de la compétitivité de la plupart des autres secteurs canadiens sur le marché d'importation de l'UE. Les exportations canadiennes de métaux précieux ont été largement déterminées par les expéditions d'or vers le Royaume-Uni. Si l'on exclut les métaux précieux, la part de marché du Canada aurait reculé de 1,7 p. 100 à 1,2 p. 100. Deuxièmement, la plupart des secteurs canadiens ont subi un effet de compétitivité négatif sur le marché de l'UE, notamment les machines et le matériel électrique, le bois et le papier et les métaux de base. Seules les exportations canadiennes d'énergie et de métaux précieux ont réussi à gagner des parts de marché face à la concurrence internationale. Finalement, une plus faible compétitivité dans les secteurs autres que les métaux précieux a coûté à l'économie canadienne des exportations potentielles de 10,5 milliards de dollars vers l'UE entre 2002 et 2016. Cela peut s'expliquer en bonne partie par l'essor de marchés émergents tels que la Chine, dont la part du marché d'importation de l'UE a plus que doublé, passant de 9,7 p. 100 en 2002 à 20,1 p. 100 en 2016. Troisièmement, la composition des exportations canadiennes a eu un effet globalement négatif de 2,3 milliards de dollars sur la croissance des exportations vers l'UE. La faible demande de l'UE pour le bois et le papier et les produits du secteur de l'aérospatiale ont pesé sur les exportations potentielles, contrairement aux métaux, aux minéraux et aux produits chimiques, qui ont bénéficié d'une demande croissante. Les exportations canadiennes vers l'UE ont dû composer avec un double défi : une dépendance excessive à l'égard de secteurs où la croissance des importations a été modeste et une piètre compétitivité face aux nouveaux arrivants. La mise en œuvre de l'AECG offre aux exportateurs canadiens une occasion de renverser certaines de ces tendances.



CHAPITRE 6

LA PERFORMANCE DU CANADA RELATIVEMENT À L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

ENTRÉES ET SORTIES D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA, 2017

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA: ENTRÉES (IED)			INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER: SORTIES (IDCE)		
	2017 M$	CROISSANCE %	2017 M$	CROISSANCE %	
DU MONDE	31 462	-36,4	99 910	2,5	VERS LE MONDE
DES ÉTATS-UNIS	23 172	-14,4	81 893	12,0	VERS LES ÉTATS-UNIS

2017 M$	CROISSANCE %		2017 M$	CROISSANCE %
12 724	0,2	COMMERCE ET TRANSPORT	51 032	130,4
9 825	94,5	FABRICATION	27 282	23,1
7 336	-6,2	AUTRES INDUSTRIES	14 684	-36,8
6 395	-12,2	FINANCES ET ASSURANCES	10 390	516,3
4 196	-27,5	GESTION DE SOCIÉTÉS D'ENTREPRISES	-833	N/A
-9 014	N/A	EXTRACTION MINIÈRE, PÉTROLIÈRE ET GAZIÈRE	-2 647	N/A

INVESTISSEMENT DIRECT AU CANADA, STOCK PAR REGION, 2017

2017 M$	CROISSANCE %	2017 M$	CROISSANCE %	2017 M$	CROISSANCE %	2017 M$	CROISSANCE %
404 473	4,2	91 883	-5,4	47 431	7,3	29 632	-0,4

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA: STOCK PAR RÉGION

504 771	4,9	32 606	11,0	102 625	8,3	4 753	-8,3

INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER: STOCK PAR RÉGION

INVESTISSEMENT AU CANADA, STOCK PAR INDUSTRIE, 2017

IED				IDCE		
2017 M$	PART 2017 %	VARIATION 2016-17 %		2017 M$	PART 2017 %	VARIATION 2016-17 %
824 035	100,0	1,9	TOTAL, L'ENSEMBLE DES INDUSTRIES	1 121 102	100,0	3,4
170 885	20,7	2,1	GESTION DE SOCIÉTÉS ET D'ENTREPRISES	140 858	12,6	5,1
176 200	21,4	-0,3	FABRICATION	85 412	7,6	-4,1
162 230	19,7	-7,4	EXTRACTION MINIÈRE, PÉTROLIÈRE ET GAZIÈRE	175 705	15,7	-5,2
136 974	16,6	8,0	FINANCES ET ASSURANCES	395 783	35,3	3,0
74 670	9,1	8,6	COMMERCE DU GROS	25 484	2,3	-5,6
35 790	4,3	4,3	COMMERCE DU DÉTAIL	13 192	1,2	38,3
17 440	2,1	-9,7	SERVICES PROFESSIONNELS, SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES	31 460	2,8	17,2
13 447	1,6	21,4	IMMOBILIER, LOCATION ET CRÉDIT-BAIL	63 179	5,6	-0,2
10 371	1,3	44,3	TRANSPORT ET ENTREPOSAGE	71 100	6,3	43,6
8 853	1,1	26,1	INFORMATION ET INDUSTRIES CULTURELLES	48 975	4,4	7,3
4 302	0,5	11,0	SERVICES D'HÉBERGEMENT ET DE RESTAURANTION	2 899	0,3	-8,3
3 444	0,4	-3,4	CONSTRUCTION	1 334	0,1	2,9
2 784	0,3	26,5	SERVICES PUBLICS	32 148	2,9	2,5
282	0,0	97,2	AGRICULTURE, FORESTERIE, PÊCHE ET CHASSE	3 458	0,3	-9,5
15 828	1,9	10,1	TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DES COMMUNICATIONS (TIC)	25 971	2,3	16,7

La performance du Canada relativement à l'investissement étranger direct

Les entrées d'investissement étranger direct (IED)[35] au Canada ont chuté de 36,4 p. 100 en 2017, à 31,5 milliards $. Cela s'explique par l'effet combiné d'une forte baisse des flux mondiaux d'IED, en particulier dans les pays développés, et d'importantes ventes d'actifs de sociétés étrangères dans le secteur pétrolier au Canada, entraînant un investissement net négatif (désinvestissement) au poste des fusions et acquisitions (FA). Les flux d'IED entrant des États-Unis ont quelque peu diminué, mais le recul a été beaucoup plus marqué pour les flux venant des autres régions.

Par secteur, l'afflux d'investissement étranger enregistré dans l'extraction minière, pétrolière et gazière en 2016 s'est transformé en un désinvestissement de taille comparable en 2017, alors que deux transactions importantes ont fait passer la propriété d'actifs dans les sables bitumineux de mains étrangères à des intérêts canadiens. Les entités étrangères ont également réduit leurs entrées d'IED dans la gestion de sociétés et d'entreprises en 2017, tout comme dans d'autres industries.[36] En revanche, les entrées d'IED dans le secteur manufacturier ont presque doublé au cours de l'année.

Les entrées d'IED dans le secteur manufacturier ont presque doublé cette année

Les investisseurs étrangers ont marginalement accru leurs avoirs cumulatifs (stock) d'investissement direct au Canada en 2017, à 824,0 milliards $. Les États-Unis détenaient près de la moitié (49,1 p. 100) de tout le stock d'IED au Canada. Le secteur de la fabrication et celui de la gestion de sociétés et d'entreprises ont été les deux principaux bénéficiaires de l'IED, mais d'autres secteurs ont participé à la croissance en 2017. Ainsi, le stock d'IED a considérablement augmenté dans les secteurs des finances et des assurances, du commerce de gros, de la gestion d'entreprises, des transports et de l'entreposage, et de l'immobilier.

L'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE), c'est-à-dire les sorties d'IED, a augmenté pour la septième année d'affilée en 2017, atteignant presque 100 milliards $. Pour la deuxième année, les flux d'IDCE ont considérablement progressé dans le commerce et les transports, qui ont enregistré plus de la moitié des sorties totales en 2017. Ces flux ont également augmenté dans la gestion de sociétés et d'entreprises, ainsi que dans les finances et les assurances. Une plus grande proportion des flux d'IDCE est allée aux États-Unis en 2017 (82,0 p. 100) qu'au cours des années précédentes.

En 2017, les investisseurs canadiens ont accru leurs avoirs en investissement direct à l'étranger (stock d'IDCE), qui ont dépassé 1,1 billion $. La croissance lente et continue du stock d'IDCE est attribuable à l'appréciation

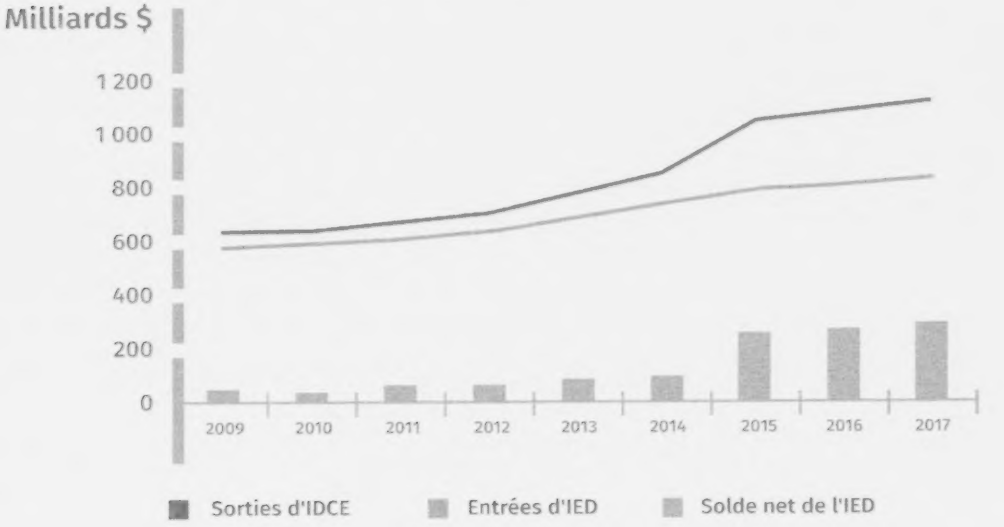
[35] Les flux d'investissement étranger direct (IED) représentent les mouvements annuels de capitaux franchissant les frontières nationales pour être investis dans des structures, du matériel et des organisations sur le marché intérieur d'un pays, ou dans du capital-actions s'il s'ensuit qu'une entité résidante d'un pays acquiert un intérêt durable dans une entreprise résidante d'un autre pays. En pratique, l'investissement direct est réputé se produire lorsqu'une société détient au moins 10 p. 100 des actions avec droit de vote d'une entreprise étrangère. Le stock d'IED est la valeur cumulative de tous les investissements de ce genre détenus à l'étranger par les ressortissants d'un pays. En raison de l'évolution constante des valeurs et des différences dans les méthodes de collecte des données, la somme des flux d'IED ne donne pas une indication précise du stock d'IED.

[36] La gestion de sociétés et d'entreprises comprend des établissements dont l'activité principale consiste à gérer des sociétés et des entreprises et/ou à détenir des titres ou des actifs financiers de sociétés et d'entreprises aux fins de posséder un intérêt majoritaire et/ou d'influencer leurs décisions de gestion. Les autres industries regroupent les codes 11, 23, 51, 53, 54, 56, 61, 62, 71, 72, 81 et 91 du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), soit l'agriculture, la construction et toutes les industries de services non indiquées ailleurs.

du dollar canadien par rapport aux principales devises. L'Amérique du Nord[37] accueille 61,2 p. 100 du stock d'IDCE, notamment quatre territoires à faible taux d'imposition où le dollar américain a cours (les Bahamas, la Barbade, les Bermudes et les Îles Caïmans) qui représentent ensemble 14,0 p. 100 du stock total d'IDCE. Les finances et les assurances, qui demeurent le premier secteur en importance pour l'IDCE, accaparaient 35,3 p. 100 du stock global en 2017, suivies de l'extraction minière, pétrolière et gazière, à 15,7 p. 100.

La Figure 6.1

SOLDE NET DE L'INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA, 2009-2017



Statistique Canada, tableau 376-0051.

Le solde net de l'investissement direct du Canada – la différence entre les stocks d'IDCE et d'IED entrant – a augmenté de 22,1 milliards $ en 2017 pour atteindre 297,1 milliards $ (le niveau le plus élevé jamais enregistré). Le Canada est un exportateur net d'investissement direct vis-à-vis le monde depuis 1997.

L'investissement étranger direct au Canada et l'investissement direct du Canada à l'étranger continuent de faire une contribution importante à la croissance économique nationale.[38] Les filiales étrangères représentaient 11,8 p. 100 de l'emploi total au Canada en 2015, elles étaient à l'origine de 52,8 p. 100 du commerce total de marchandises du Canada, et elles comptaient pour près de la moitié de toutes les transactions internationales de services. Parallèlement, les filiales canadiennes à l'étranger permettent à des entreprises canadiennes de concentrer leurs activités de siège social au Canada tout en étendant leur rayonnement mondial.

---

[37] Pour l'IDCE, la région de l'Amérique du Nord comprend les États-Unis, le Mexique et les Caraïbes.

[38] Les sociétés étrangères affiliées au Canada et les sociétés affiliées canadiennes à l'étranger sont des entreprises de propriété majoritaire (plus de 50 p. 100 des actions avec droit de vote) établies, respectivement, au Canada et à l'étranger. Les dernières données disponibles sur ces sociétés remontent à 2015.

L'investissement entrant

Les entrées d'IED

En 2017, les entrées totales d'IED au Canada ont reculé de 36,4 p. 100 pour s'établir à 31,5 milliards $. Cette baisse est due principalement à deux facteurs : le repli marqué des flux préliminaires d'IED partout dans le monde, notamment dans les pays développés, et les désinvestissements importants faits par des sociétés étrangères dans le secteur pétrolier canadien. Les FA et les autres flux (principalement les flux intra-entreprises) provenant de l'étranger ont dégringolé, respectivement, de 145,6 p. 100 et de 38,9 p. 100, mais les bénéfices réinvestis ont par contre augmenté de 31,3 p. 100.

Le Tableau 6.1

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA : ENTRÉES, 2016-2017

TYPES D'ENTRÉE D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT	2016 (M$)	2017 (M$)	CROISSANCE (%)
Entrées mondiales			
Entrées nettes, totales	49 434	31 462	-36,4
Fusions et acquisitions	10 159	-4 636	n.d.
Bénéfices réinvestis	17 244	22 633	31,3
Autres entrées	22 031	13 464	-38,9
Provenant des États-Unis			
Entrées nettes, totales	27 056	23 172	-14,4
Fusions et acquisitions	4 870	-3 190	n.d.
Bénéfices réinvestis	12 941	13 954	7,8
Autres entrées	9 247	12 410	34,2
Provenant du reste du monde			
Entrées nettes, totales	22 377	8 289	-63,0
Fusions et acquisitions	5 291	-1 445	n.d.
Bénéfices réinvestis	4 303	8 679	101,7
Autres entrées	12 785	1 054	-91,8
Entrées mondiales d'IED par secteur			
Extraction minière, pétrolière et gazière	10 788	-9 014	n.d.
Fabrication	5 051	9 825	94,5
Commerce et transports	12 702	12 724	0,2
Finances et assurances	7 285	6 395	-12,2
Gestion de sociétés et d'entreprises	5 787	4 196	-27,5
Autres industries	7 822	7 336	-6,2

Statistique Canada, tableaux 376-0121 et 376-0122.

Les entrées d'IED en provenance des États-Unis ont diminué de 14,4 p. 100, principalement en raison d'une forte baisse des activités de FA des investisseurs américains (chute de 165,5 p. 100) en 2017. Les investisseurs des autres régions ont également réduit de façon radicale leurs entrées d'IED au Canada (baisse de 63,0 p. 100). L'investissement en FA a diminué de 127,3 p. 100, alors que les bénéfices réinvestis augmentaient de 101,7 p. 100; les autres flux ont diminué de 12,8 milliards $ à 1,1 milliard $.

Il y a eu de nombreuses fluctuations au niveau sectoriel. L'énergie, entre autres, a subi une sévère décrue, les flux d'IED passant d'un apport de 10,8 milliards $ en 2016 à un désinvestissement de 9,0 milliards $ en 2017. Ce lourd recul est imputable à des cessions d'avoirs pétroliers, dont deux transactions de grande envergure impliquant des ventes d'actifs d'investisseurs étrangers à des intérêts canadiens. Ainsi, Cenovus Energy a acquis les activités de ConocoPhillips dans les sables bitumineux et des actifs conventionnels pour la somme de 17,7 milliards $. En outre, Canadian Natural Resources Limited a acheté les actifs de Royal Dutch Shell liés aux sables bitumineux à un prix de 11,1 milliards $.

Les investisseurs étrangers ont également réduit leurs investissements dans la gestion de sociétés et d'entreprises, les finances et les assurances, et dans les autres industries, tandis qu'ils les ont accrus dans la fabrication, le commerce et les transports. Dans le secteur manufacturier, où les entreprises étrangères ont une présence importante, les flux d'IED ont presque doublé en 2017, passant de 5,1 milliards $ à 9,8 milliards $.

Au-delà des fluctuations d'une année à l'autre, les flux totaux d'IED au cours des cinq dernières années (2013-2017) ont atteint, en moyenne, 55,2 milliards $, une hausse de 36 p. 100 par rapport aux cinq années précédentes (2008-2012), où ils avaient été de 40,6 milliards $ en moyenne.

Le stock d'IED

Le stock d'IED au Canada a augmenté de 15,3 milliards $ (gain de 1,9 p. 100), à 824 milliards $ en 2017. Comme le stock d'IED a augmenté plus lentement que le PIB nominal du Canada (5,3 p. 100) en 2017, le ratio du stock d'IED au PIB est passé de 39,7 p. 100 en 2016 à 38,4 p. 100 en 2017.

À l'échelle régionale, l'Amérique du Nord – qui comprend les États-Unis, le Mexique et les Caraïbes – ainsi que l'Asie et l'Océanie, ont été les seules régions à connaître une progression de leur stock d'IED en 2017. Le solde de l'IED de l'Amérique du Nord a augmenté de 4,6 p. 100 (gain de 18,9 milliards $) pour s'établir à 431,2 milliards $. Au sein de la région, les investisseurs des États-Unis ont accru leurs avoirs au Canada de 16,1 milliards $, lesquels totalisent 404,5 milliards $. La part des États-Unis dans le stock total d'IED au Canada a légèrement augmenté, passant de 48,0 p. 100 en 2016 à 49,1 p. 100 en 2017. Même si les États-Unis demeurent de loin la plus importante source d'IED au Canada, leur part relative a fortement fléchi durant la dernière décennie, passant de 56,3 p. 100 en 2007 à 49,1 p. 100 en 2017. Le tableau de l'IED au Canada est beaucoup plus diversifié aujourd'hui qu'il ne l'était il y a dix ans.

Le stock d'IED de l'Asie et de l'Océanie a augmenté de 6,5 p. 100 (hausse de 5,0 milliards $) pour atteindre 82,6 milliards $ en 2017, soit 10 p. 100 du stock total d'IED au Canada. L'essentiel de cette expansion a été dicté par une augmentation de 228 fois du stock d'IED au Canada détenu par les Émirats arabes unis au Canada, qui est passé de 17 millions $ à 3,9 milliards $. La Chine a aussi observé une hausse notable de 7,5 p. 100 de son stock d'IED au Canada (gain de 1,2 milliard $), à 16,4 milliards $.

Le stock d'IDE de l'Europe a fléchi de 2,6 p. 100 pour s'établir à 288,9 milliards $ en 2017. Ce repli est imputable à la baisse importante du stock d'IED des Pays-Bas (baisse de 5,4 p. 100, soit 5,3 milliards $) à 91,9 milliards $, de la Suisse (recul de 8,8 p. 100, soit 3,9 milliards $) à 40,2 milliards $, et de l'Espagne (perte de 23,4 p. 100,

soit 1,8 milliard $) à 5,8 milliards $. Ces pertes ont été compensées par des gains notables du côté du Royaume-Uni (hausse de 7,3 p. 100 ou 3,2 milliards $) à 47,4 milliards $, et de la Norvège (29,8 p. 100 ou 1,0 milliard $) à 4,4 milliards $. Avec plus du tiers (35,1 p. 100) du stock global d'IED au Canada en 2017, l'Europe est demeurée la deuxième plus grande région pour le stock d'IED détenu au Canada après l'Amérique du Nord.

Le stock d'IED au Canada en provenance de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale a diminué de 3,4 p. 100 (669 millions $) pour s'établir à 19,2 milliards $ en 2017. Le Brésil, premier investisseur direct de cette région au Canada, a été le principal responsable de cette baisse, son stock d'IED ayant reculé de 3,6 p. 100, soit 685 millions $, à 18,2 milliards $.

Le Tableau 6.2

STOCK D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA PAR RÉGION, 2007, 2016-2017

	2007	2016	2017	PART 2007	PART 2017	VARIATION 2016-2017
	(M$)	(M$)	(M$)	(%)	(%)	(%)
Ensemble des pays	**512 266**	**808 738**	**824 035**	**100,0**	**100,0**	**1,9**
Amérique du Nord	**293 655**	**412 297**	**431 215**	**57,3**	**52,3**	**4,6**
Bermudes	2 099	13 662	13 942	0,4	1,7	2,0
Îles Vierges britanniques	228	2 727	2 735	0,0	0,3	0,3
Îles Caïmans	n.d.	6 278	6 911	n.d.	0,8	10,1
États-Unis	288 257	388 336	404 473	56,3	49,1	4,2
Amérique du Sud et Amérique centrale	**14 524**	**19 865**	**19 196**	**2,8**	**2,3**	**-3,4**
Brésil	13 974	18 859	18 174	2,7	2,2	-3,6
Europe	**161 472**	**296 610**	**288 873**	**31,5**	**35,1**	**-2,6**
France	17 154	7 927	8 234	3,3	1,0	3,9
Allemagne	10 533	16 421	17 063	2,1	2,1	3,9
Irlande	828	6 215	6 341	0,2	0,8	2,0
Luxembourg	3 593	50 954	49 904	0,7	6,1	-2,1
Pays-Bas	40 093	97 140	91 883	7,8	11,2	-5,4
Suisse	15 864	44 113	40 213	3,1	4,9	-8,8
Royaume-Uni	56 838	44 211	47 431	11,1	5,8	7,3
Afrique	**2 352**	**2 415**	**2 168**	**0,5**	**0,3**	**-10,2**
Asie/Océanie	**40 262**	**77 551**	**82 583**	**7,9**	**10,0**	**6,5**
Australie	4 738	11 425	11 540	0,9	1,4	1,0
Chine	4 224	15 279	16 432	0,8	2,0	7,5
Hong Kong	n.d.	12 315	12 431	n.d.	1,5	0,9
Inde	1 988	3 245	3 057	0,4	0,4	-5,8
Japon	13 572	29 759	29 632	2,6	3,6	-0,4
Corée du Sud	1068	2 515	2 660	0,2	0,3	5,8
Émirats arabes unis	n.d.	17	3 874	n.d.	0,5	22688,2

Source: Statistics Canada, Table 376-0051

Au classement général, il n'y a eu aucun changement dans les 10 premiers pays d'origine de l'IED au Canada en 2017 par rapport à l'année précédente. Comme auparavant, les Pays-Bas demeurent au second rang des investisseurs directs au Canada (11,2 p. 100 du stock d'IED), alors que le Luxembourg, un important centre financier de l'Union européenne, arrive au troisième rang (6,1 p. 100). Le Royaume-Uni, avec 5,8 p. 100 du stock d'IED, est le quatrième plus gros investisseur direct au Canada, suivi de la Suisse au cinquième rang (4,9 p. 100) et du Japon, sixième (3,6 p. 100). Le Brésil occupait la septième place (2,2 p. 100), suivi de l'Allemagne au huitième rang (2,1 p. 100), de la Chine, au neuvième (2,0 p. 100) et, enfin, des Bermudes (1,7 p. 100).

Au cours des dernières années, un certain nombre de pays dits à faible imposition ont joué un rôle de plus en plus important comme sources d'IED au Canada et, à l'inverse, comme destinations de l'IDCE. En particulier, le Luxembourg, en Europe, et quatre centres financiers extraterritoriaux à faible imposition des Caraïbes (la Barbade, les Bermudes, les Îles Vierges britanniques et les Îles Caïmans) ont constamment gagné en importance. Collectivement, les avoirs en IED détenus par les quatre territoires des Caraïbes totalisaient 24,7 milliards $ en 2017, soit 3,0 p. 100 du stock total d'IED au Canada, ce qui est supérieur au Brésil et à l'Allemagne. À vrai dire, l'augmentation de la valeur du stock d'IED détenu par les pays à faible imposition pourrait être beaucoup plus restreinte si les statistiques de l'IED étaient présentées sur la base de la source ultime de l'investissement plutôt que sa source immédiate, comme c'est le cas actuellement[39]. Une conséquence possible de ce phénomène est que le niveau d'IED au Canada provenant de sources clés, comme les États-Unis et d'autres pays d'Europe et d'Asie, est peut-être sous-estimé. Les États-Unis et d'autres investisseurs directs peuvent canaliser l'IED au Canada par l'intermédiaire de pays à faible imposition dans le but de réduire au minimum leur fardeau fiscal, mais leurs investissements sont attribués à ces pays en vertu de la pratique actuelle, qui est de lier l'IED au Canada au pays source immédiat. Une étude des sources d'IED au Canada par pays investisseur ultime présentée plus loin dans ce chapitre renferme plus de détails.

D'un point de vue sectoriel, les deux tiers de la hausse globale du stock d'IED du Canada en 2017 (15,3 milliards $) sont allés dans le secteur des finances et des assurances, qui a gagné 8,0 p. 100 (10,1 milliards $) à 137 milliards $. Le secteur du commerce de gros venait ensuite avec un gain de 8,6 p. 100 (5,9 milliards $) à 74,7 milliards $, suivi du secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises avec un gain de 2,1 p. 100 (3,5 milliards $) à 170,9 milliards $. Ces gains compensent les pertes survenues dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière, qui a perdu 7,4 p. 100 (12,9 milliards $) en 2017 à 162,2 milliards $, le secteur des services professionnels, scientifiques et techniques, avec une baisse de 9,7 p. 100 (1,9 milliard $) à 17,4 milliards $, et le secteur manufacturier, qui a fléchi de 0,3 p. 100 (496 millions $) à 176,2 milliards $.

Pour ce qui est de l'importance relative des secteurs dans l'IED total, le secteur de la fabrication a conservé sa première place avec une part de 21,4 p. 100. La gestion de sociétés et d'entreprises, dont la part s'élève à 20,7 p. 100 de l'IED, a remplacé l'extraction minière, pétrolière et gazière au deuxième rang. Ce dernier secteur occupe maintenant la troisième place avec une part de 19,7 p. 100, suivi des finances et des assurances (16,6 p. 100) et du commerce de gros (9,1 p. 100). Ensemble, ces cinq grands secteurs accaparaient 87,5 p. 100 du stock total d'IED.

---

[39] Suivant les normes internationales, l'investissement direct est basé sur le pays de résidence de l'investisseur direct (société mère immédiate) pour l'IED au Canada, et sur le pays de résidence de l'entreprise faisant l'investissement direct (la filiale immédiate) dans le cas de l'IDCE. Cela signifie que l'investissement direct est généralement attribué au premier pays investisseur / bénéficiaire, plutôt qu'au pays investisseur / bénéficiaire ultime. L'investissement direct est souvent canalisé par le biais de sociétés de portefeuille intermédiaires ou d'autres entités juridiques établies dans d'autres pays avant d'atteindre sa destination finale.

Le Tableau 6.3

STOCK D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA PAR INDUSTRIE, 2007, 2016-2017

	2007	2016	2017	PART 2007	PART 2017	VARIATION 2016-17
	(M$)	(M$)	(M$)	(%)	(%)	(%)
Total, ensemble des industries	**512 266**	**808 738**	**824 035**	**100,0**	**100,0**	**1,9**
Fabrication	162 031	176 696	176 200	31,6	21,4	-0,3
Gestion de sociétés et d'entreprises	70 678	167 399	170 885	13,8	20,7	2,1
Extraction minière, pétrolière et gazière	97 785	175 134	162 230	19,1	19,7	-7,4
Finances et assurances	69 905	126 833	136 974	13,6	16,6	8,0
Commerce de gros	46 867	68 741	74 670	9,1	9,1	8,6
Commerce de détail	14 510	34 301	35 790	2,8	4,3	4,3
Services professionnels, scientifiques et techniques	9 510	19 324	17 440	1,9	2,1	-9,7
Immobilier, location et crédit-bail	5 190	11 081	13 447	1,0	1,6	21,4
Transports et entreposage	3 817	7 188	10 371	0,7	1,3	44,3
Information et industries culturelles	9 103	7 023	8 853	1,8	1,1	26,1
Services d'hébergement et de restauration	4 648	3 876	4 302	0,9	0,5	11,0
Construction	2 988	3 565	3 444	0,6	0,4	-3,4
Services publics	6 394	2 200	2 784	1,2	0,3	26,5
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	1 948	143	282	0,4	0,0	97,2
Ensemble des autres industries	6 893	5 235	6 364	1,3	0,8	21,6
Technologies de l'information et des communications (TIC)	13 794	14 381	15 828	2,7	1,9	10,1

Source: Statistics Canada, Table 376-0052

Parmi les principales tendances de l'industrie durant la dernière décennie, la part de l'IED allant à la gestion de sociétés et d'entreprises a connu la plus forte hausse, passant de 13,8 p. 100 en 2007 à 20,7 p. 100 en 2017, tandis que la part des industries manufacturières accuse le déclin le plus important, régressant de 10,2 points de pourcentage sur la période, à 21,4 p. 100. Dans le même intervalle, soit de 2007 à 2017, la plupart des autres secteurs ont enregistré une perte ou un gain marginal de leur part respective de l'IED total, allant d'un recul de 0,9 point de pourcentage de la part des services publics à une avancée de 3,0 points de pourcentage pour les finances et les assurances. Un autre développement notable a trait à la performance de l'IED dans

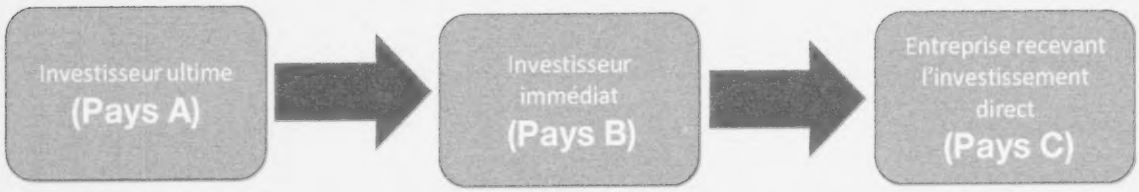
Même s'il est aux prises avec un déclin à long terme, le secteur des TIC a enregistré une légère augmentation de son stock d'IED

le secteur des technologies de l'information et des communications (TIC), une catégorie spéciale regroupant diverses industries productrices de biens et de services à forte intensité de R-D qui est un important moteur de croissance de la productivité. Malgré une légère augmentation de la part du stock total d'IED détenue par ce secteur, qui est passée de 1,8 p. 100 en 2016 à 1,9 p. 100 en 2017, la tendance à long terme est à la baisse, sa part ayant reculé de près de 10 p. 100 en 2000 à 2,7 p. 100 en 2007, et glissant encore à 1,9 p. 100 en 2017.

Au bout de l'arc-en-ciel : l'IED par pays d'investissement ultime

Conformément aux normes internationales, les statistiques sur les pays d'origine de l'investissement étranger direct (IED) ont été traditionnellement compilées selon le pays investisseur immédiat (PII), soit le dernier pays par lequel l'IED a transité avant d'entrer dans l'économie nationale. Alors que cette mesure est appropriée pour évaluer les flux d'investissement direct et les fonds correspondants échangés entre pays, il ne nous éclaire pas sur la véritable source de l'IED lorsque les investisseurs étrangers canalisent leur investissement par le biais de sociétés établies dans des pays qui ne sont pas les mêmes que les pays d'investissement ultime (PIU) (voir la figure 1).

LA FIGURE 1. RELATION DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

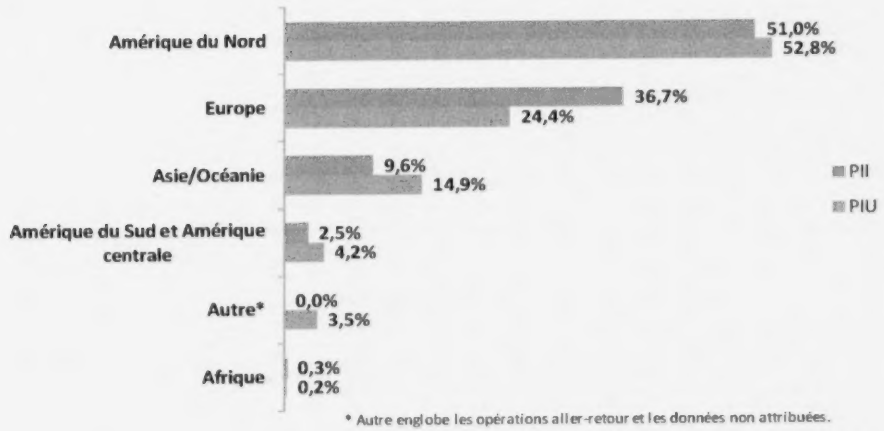


Dans la quatrième édition de sa « Définition de référence des investissements directs nationaux », l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a recommandé que les pays compilent des statistiques sur le stock d'IED entrant sur la base du PIU. Cette présentation permet aux pays de voir à travers la structure de propriété complexe pour connaître le pays de l'investisseur direct qui contrôle en définitive l'investissement, c'est-à-dire le bénéficiaire ultime de l'investissement. La présentation selon le PIU met également en lumière la question de l'aller-retour, qui se produit lorsque des fonds envoyés à l'étranger par des investisseurs résidents reviennent dans l'économie intérieure sous forme d'investissement direct.

Treize pays de l'OCDE ont présenté des données sur le stock d'IED entrant par PIU pour l'année 2016: l'Autriche, la République tchèque, l'Estonie, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Hongrie, l'Islande, l'Italie, la Lituanie, la Pologne, la Suisse et les États-Unis.

Après avoir entrepris une étude de faisabilité en vue de produire des estimations du stock d'IED entrant par PIU au Canada pour 2017, Statistique Canada a publié en avril 2018 une mise à jour des données sur le stock d'IED par PIU et source géographique pour la période 2014-2016. Dans une perspective régionale, les parts de l'Amérique du Nord, de l'Asie et de l'Océanie sont en hausse (de 1,8 et de 5,3 points de pourcentage, respectivement) sur la base du PIU, tandis que celle de l'Europe recule de plus de 12 points de pourcentage, ce qui pourrait vouloir dire que l'IED en provenance des États-Unis et, dans une mesure beaucoup plus grande, l'IED en provenance de l'Asie pourrait être acheminé au Canada par le biais de pays à faible imposition, sur la base du PII.

LA FIGURE 2. PARTS (%) DE L'IED AU CANADA PAR PII ET PIU, 2016



* Autre englobe les opérations aller-retour et les données non attribuées.

Les données montrent que les États-Unis – qui demeurent le principal investisseur direct au Canada – ont vu leur part de l'IED total au Canada effectivement augmenter de plus de 4 points de pourcentage sur la base du PIU. Les autres pays avec des parts plus élevées sur la base du PIU sont notamment le Royaume-Uni, le Japon, le Brésil, l'Allemagne et la Chine. En revanche, comme on pouvait s'y attendre, on observe des baisses importantes du stock d'IED au Canada provenant des pays à faible imposition comme les Pays-Bas, le Luxembourg, la Suisse et les Bermudes, lorsque l'investissement est réattribué sur la base du PIU. Les mouvements aller-retour représentent environ 1 p. 100 du stock d'IED au Canada, ce qui laisse penser que les entreprises canadiennes ne canalisent que rarement des fonds par l'entremise de pays intermédiaires avant de réinvestir au Canada sous forme d'investissement direct.

Cette nouvelle présentation est utile pour mieux comprendre et évaluer les stratégies d'investissement employées par les organisations multinationales. Elle permet au Canada d'établir le pays du bénéficiaire ultime de l'investissement et aide à mieux identifier les cibles d'investissement aux fins de la promotion de l'investissement étranger direct.

LA FIGURE 3: STOCK D'IED AU CANADA (%)
SELON LE PAYS D'INVESTISSEMENT IMMÉDIAT (PII), 2016

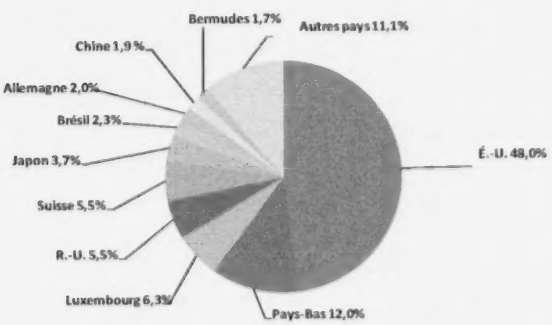
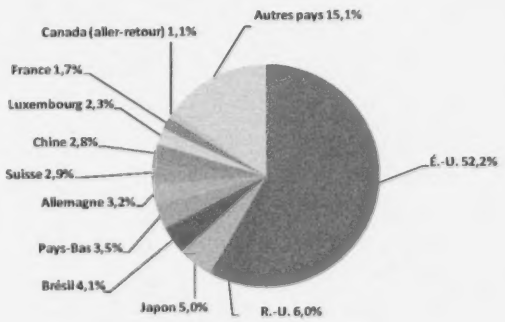


FIGURE 4: STOCK D'IED AU CANADA (%)
PAR PAYS D'INVESTISSEMENT UTIME (PIU), 2016



L'INVESTISSEMENT SORTANT

LE FLUX D'INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER (IDCE)

En 2017, les investisseurs canadiens ont accru leurs sorties d'IED de 2,5 p. 100, lesquelles atteignent maintenant 99,9 milliards $, soit plus de trois fois le niveau des entrées d'investissement au Canada pendant l'année. En fait, 2017 a marqué la septième année consécutive d'expansion des flux d'IDCE depuis le creux de 2010 qui a suivi la crise financière mondiale et la récession concomitante. Lors de la reprise récente, les flux d'IDCE ont atteint en moyenne 87,7 milliards $ annuellement au cours des quatre dernières années (2014-2017), comparativement à 50,6 milliards $ par an durant les quatre années précédentes (2010-2013).

Le Tableau 6.4

SORTIES D'INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER, 2016-2017

PAR RÉGION	2016 (M$)	2017 (M$)	CROISSANCE (%)
Vers le monde			
Sorties nettes, totales	97 492	99 910	2,5
Fusions et acquisitions	57 702	64 586	11,9
Bénéfices réinvestis	31 460	38 865	23,5
Autres sorties	8 328	-3 541	n.d.
Vers les États-Unis			
Sorties nettes, totales	73 103	81 893	12,0
Fusions et acquisitions	44 097	58 398	32,4
Bénéfices réinvestis	15 170	17 138	13,0
Autres sorties	13 835	6 357	-54,1
Vers le reste du monde			
Sorties nettes, totales	24 388	18 016	-26,1
Fusions et acquisitions	13 605	6 188	-54,5
Bénéfices réinvestis	16 290	21 724	33,4
Autres sorties	-5 507	-9 899	79,8
Sorties d'IDCE par secteur			
Extraction minière, pétrolière et gazière	19 825	-2 647	n.d.
Fabrication	8 419	-833	n.d.
Commerce et transports	22 154	51 032	130,4
Finances et assurances	22 156	27 282	23,1
Gestion de sociétés et d'entreprises	1 686	10 390	516,3
Autres industries	23 249	14 684	-36,8

Source : Statistique Canada, tableaux 376-0121 et 376-0122

Par mode d'investissement, les FA transfrontières ont été responsables d'un peu moins des deux tiers (64,6 p. 100) des flux d'IDCE en 2017 – une part relativement supérieure, en moyenne, à celle affichée durant la période 2009-2017 (54,7 p. 100). Par destination, 61,8 p. 100 des flux totaux d'IDCE, en moyenne, sont allés aux États-Unis entre 2009 et 2017, contre 82,0 p. 100 en 2017.

Par destination, les investisseurs canadiens ont augmenté de 12,0 p. 100 leurs flux d'IDCE vers les États-Unis en 2017 pour atteindre 81,9 milliards $. Les FA et les bénéfices réinvestis ont progressé, mais les autres flux vers les filiales américaines étaient en baisse. Les sorties au titre des FA vers le reste du monde ont diminué de 54,5 p. 100, tandis que les bénéfices réinvestis ont augmenté de 33,4 p. 100.

Les investisseurs canadiens ont réduit leurs sorties d'IED dans tous les secteurs, sauf ceux du commerce et des transports, des finances et des assurances, et de la gestion de sociétés et d'entreprises. Le commerce et les transports sont devenus les premières et les plus dominantes destinations des sorties de capitaux canadiennes en 2017, raflant une part de 51,1 p. 100.

Le stock d'IDCE

Les investisseurs canadiens ont ajouté 37,4 milliards $ (3,4 p. 100) à leurs avoirs en investissement direct à l'étranger, pour un stock total de 1121,1 milliards $ en 2017, après une hausse de 3,8 p. 100 l'an dernier. Le ralentissement de la croissance du stock d'IDCE est attribuable en partie à l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain[40], ce qui a eu pour effet d'annuler la majeure partie de la forte activité d'investissement en Europe et en Amérique du Nord au cours de l'année.

Toutes les grandes régions ont affiché une hausse de leur stock d'IDCE en 2017, à l'exception de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale. Le solde de l'IDCE en Amérique du Nord a progressé de 1,9 p. 100 (13,1 milliards $) pour s'établir à 685,9 milliards $. En Amérique du Nord, les États-Unis – de loin la principale destination de l'IDCE – représentaient 73,6 p. 100 du stock total d'IDCE en Amérique du Nord et le stock d'investissement direct y a augmenté de 4,9 p. 100 pour atteindre 504,8 milliards $. Comme ce fut le cas en 2016, la croissance du stock d'IDCE aux États-Unis a été partiellement affectée par l'appréciation du dollar canadien sur le dollar américain. Toutefois, la part des États-Unis dans le stock total d'IDCE du Canada est demeurée relativement stable, avançant légèrement de 44,4 p. 100 en 2016 à 45,0 p. 100 en 2017.

L'investissement direct du Canada en Europe – la deuxième destination la plus populaire de l'IDCE – a augmenté de 7,7 p. 100 (gain de 20,7 milliards $) pour atteindre 288,4 milliards $. Cette expansion est le résultat d'une progression de l'IDCE dans plusieurs grands pays, principalement le Royaume-Uni, dont le solde de l'IDCE s'est amélioré de 8,3 p. 100 (hausse de 7,9 milliards $) à 102,6 milliards $, la Suisse, avec une forte hausse de 3,2 milliards $ à 3,7 milliards $, les Pays-Bas, où le stock d'IDCE a augmenté de 11,0 p. 100 (gain de 3,2 milliards $) à 32,6 milliards $, et le Luxembourg, où le solde de l'IDCE a gagné 3,2 p. 100 (hausse de 2,4 milliards $) à 76,9 milliards $. Ces hausses sont principalement imputables à la dépréciation du dollar canadien en 2017 par rapport à l'euro (perte de 6 p. 100) et à la livre sterling (baisse de 2 p. 100).

[40] Le dollar canadien a gagné du terrain par rapport au dollar américain (7 p. 100), tel que calculé entre les points de fin d'année.

Le Tableau 6.5

STOCK D'INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER PAR RÉGION, 2007, 2016 - 2017

	2007	2016	2017	PART 2007	PART 2017	VARIATION 2016-17
	(M$)	(M$)	(M$)	(%)	(%)	(%)
L'ensemble des pays	**515 294**	**1 083 730**	**1 121 102**	**100,0**	**100,0**	**3,4**
Amérique du Nord	**310 632**	**672 794**	**685 898**	**60,3**	**61,2**	**1,9**
Bahamas	n.d.	24 736	24 479	n.d.	2,2	-1,0
Barbade	33 438	56 827	48 948	6,5	4,4	-13,9
Bermudes	13 252	42 240	40 162	2,6	3,6	-4,9
Îles Caïmans	19 863	42 763	43 096	3,9	3,8	0,8
Mexique	5 100	14 878	15 090	1,0	1,3	1,4
États-Unis	226 116	481 378	504 771	43,9	45,0	4,9
Amérique du Sud et Amérique centrale	**21 975**	**56 479**	**55 915**	**4,3**	**5,0**	**- 1,0**
Brésil	7 687	12 477	11 555	1,5	1,0	-7,4
Chili	7 067	16 238	17 103	1,4	1,5	5,3
Colombie	737	5 051	5 122	0,1	0,5	1,4
Panama	n.d.	4 539	4 463	n.d.	0,4	-1,7
Pérou	2 155	11 184	11 134	0,4	1,0	-0,4
Europe	**147 691**	**267 735**	**288 401**	**28,7**	**25,7**	**7,7**
Chypre	83	4 460	4 573	0,0	0,4	2,5
France	15 122	6 281	7 969	2,9	0,7	26,9
Allemagne	10 660	12 073	12 333	2,1	1,1	2,2
Hongrie	9 336	5 111	5 297	1,8	0,5	3,6
Irlande	18 396	5 671	7 113	3,6	0,6	25,4
Luxembourg	3 311	74 513	76 932	0,6	6,9	3,2
Pays-Bas	7 027	29 386	32 606	1,4	2,9	11,0
Espagne	3 414	5 507	6 414	0,7	0,6	16,5
Suède	1 821	4 386	3 827	0,4	0,3	-12,7
Royaume-Uni	60 919	94 745	102 625	11,8	9,2	8,3
Afrique	**5 126**	**6 994**	**7 250**	**1,0**	**0,6**	**3,7**
Asie/Océanie	**29 867**	**79 728**	**83 639**	**5,8**	**7,5**	**4,9**
Australie	7 438	27 599	27 799	1,4	2,5	0,7
Chine	2 745	10 285	10 686	0,5	1,0	3,9
Hong Kong	4 304	8 369	10 647	0,8	0,9	27,2
Mongolie	248	6 651	6 653	0,0	0,6	0,0
Singapour	2 464	5 213	5 696	0,5	0,5	9,3
Japon	2 592	5 181	4 753	0,5	0,4	-8,3
Indonésie	1 886	2 993	2 779	0,4	0,2	-7,2

Source : Statistique Canada, tableau 376-0051.

Les actifs du Canada au titre de l'investissement direct en Asie et en Océanie – la troisième plus importante destination de l'IDCE après l'Amérique du Nord et l'Europe – ont aussi progressé, soit de 4,9 p. 100 (gain de 3,9 milliards $) pour atteindre 83,6 milliards $ en 2017, ce qui représente 7,5 p. 100 du stock total d'IDCE. L'augmentation a été dominée par Hong Kong, qui a amélioré son solde d'IDCE de 27,2 p. 100 (gain de 2,3 milliards $) à 10,6 milliards $, Israël, avec une hausse de 143,6 p. 100 (soit 1,2 milliard $) à 2,0 milliards $, et Singapour dont le solde d'IDCE a augmenté de 9,3 p. 100 (gain de 483 millions $) à 5,7 milliards $.

Les avoirs du Canada au titre de l'investissement direct en Asie et en Océanie ont augmenté de 4,9 p. 100 (3,9 milliards $), dominés par Hong Kong, Israël et Singapour

Contrairement aux autres régions, le solde de l'IDCE de la région de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale a fléchi de 1,0 p. 100 (baisse de 564 millions $) pour s'établir à 55,9 milliards $. La baisse a été globalement dominée par le recul de la position du Brésil au titre de l'IDCE, (baisse de 7,4 p. 100, soit 922 millions $), à 11,6 milliards $, et de celle de l'Argentine (baisse de 19,6 p. 100, soit 636 millions $), à 2,6 milliards $. Ces baisses ont fait contrepoids aux gains importants du Chili, qui a vu son solde augmenter de 5,3 p. 100 (hausse de 865 millions $), à 17,1 milliards $, et de l'Équateur, qui a amélioré son solde de 25,2 p. 100 (soit 324 millions $), à 1,6 milliard $.

Comme pour l'IED au Canada, une caractéristique notable de l'IDCE est le rôle dominant joué par plusieurs centres financiers extraterritoriaux à faible taux d'imposition qui sont plus spécialement concentrés dans les Caraïbes et qui demeurent des destinations populaires de l'IDCE, principalement en raison de leur réglementation financière permissive et de leur fiscalité minimale ou inexistante sur le revenu ou le capital des non-résidents. Quatre de ces paradis fiscaux (la Barbade, les Îles Caïmans, les Bahamas et les Bermudes) figuraient toujours parmi les dix principales destinations de l'IDCE en 2017; collectivement, ils détenaient 14,0 p. 100 du stock d'IDCE du Canada, en hausse par rapport au niveau de 13,0 p. 100 enregistré en 2007. Un développement parallèle durant la dernière décennie a été la montée notable du Luxembourg comme destination de l'IDCE, principalement en raison des énormes incitatifs fiscaux que ce pays offre aux multinationales du monde entier. La part du Luxembourg dans l'IDCE a grimpé d'un faible 0,6 p. 100 en 2007 à 6,9 p. 100 en 2017. En 2017, le Luxembourg et les quatre destinations à faible fiscalité des Caraïbes détenaient ensemble 233,6 milliards $, soit 20,8 p. 100 du stock total d'IDCE, alors qu'elle n'était que de 13,6 p. 100 en 2007.

En 2017, plusieurs secteurs ont vu leur solde d'IDCE s'améliorer. Les transports et l'entreposage ont enregistré la plus forte augmentation absolue de leur stock d'IDCE (gain de 21,6 milliards $), suivis des finances et des assurances (gain de 11,6 milliards $), de la gestion de sociétés et d'entreprises (gain de 6,9 milliards $) et des services professionnels, scientifiques et techniques (gain de 4,6 milliards $). À l'opposé, la plus forte baisse absolue du stock d'IDCE est survenue dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière (perte de 9,6 milliards $), l'IDCE s'étant contracté dans trois de ses sous-secteurs, soit l'extraction pétrolière et gazière, l'extraction minière et les activités de soutien.

En ce qui concerne la distribution sectorielle du stock d'IDCE en 2017, celui-ci demeure largement concentré dans le secteur des finances et des assurances (35,3 p. 100), suivi à bonne distance par l'extraction minière, pétrolière et gazière (15,7 p. 100), la gestion de société et d'entreprises (12,6 p. 100), la fabrication (7,6 p. 100), et les transports et l'entreposage (6,3 p. 100). La position traditionnellement dominante du secteur des finances et des assurances dans l'IDCE peut être mise en lien avec l'importance des centres bancaires extraterritoriaux des Caraïbes et du Luxembourg.

Le Tableau 6.6

STOCK D'INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER PAR INDUSTRIE, 2007, 2016-2017

	2007	2016	2017	PART 2007	PART 2017	VARIATION 2016-17
	(M$)	(M$)	(M$)	(%)	(%)	(%)
Total, ensemble des industries	**515 294**	**1 083 730**	**1 121 102**	**100,0**	**100,0**	**3,4**
Finances et assurances	168 926	384 155	395 783	32,8	35,3	3,0
Extraction minière, pétrolière et gazière	90 304	185 341	175 705	17,5	15,7	- 5,2
Gestion de sociétés et d'entreprises	76 020	134 002	140 858	14,8	12,6	5,1
Fabrication	97 911	89 037	85 412	19,0	7,6	- 4,1
Transports et entreposage	14 896	49 529	71 100	2,9	6,3	43,6
Immobilier, location et crédit-bail	9 734	63 280	63 179	1,9	5,6	-0,2
Information et industries culturelles	13 357	45 636	48 975	2,6	4,4	7,3
Services publics	13 893	31 362	32 148	2,7	2,9	2,5
Services professionnels, scientifiques et techniques	7 620	26 836	31 460	1,5	2,8	17,2
Commerce de gros	6 166	26 989	25 484	1,2	2,3	- 5,6
Commerce de détail	4 937	9 541	13 192	1,0	1,2	38,3
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	3 608	3 819	3 458	0,7	0,3	- 9,5
Services d'hébergement et de restauration	2 993	3 162	2 899	0,6	0,3	- 8,3
Construction	1 879	1 296	1 334	0,4	0,1	2,9
Ensemble des autres industries	3 049	29 745	30 115	0,6	2,7	1,2
Technologies de l'information et des communications (TIC)	15 081	22 250	25 971	2,9	2,3	16,7

Source : Statistique Canada, tableau 376-0052

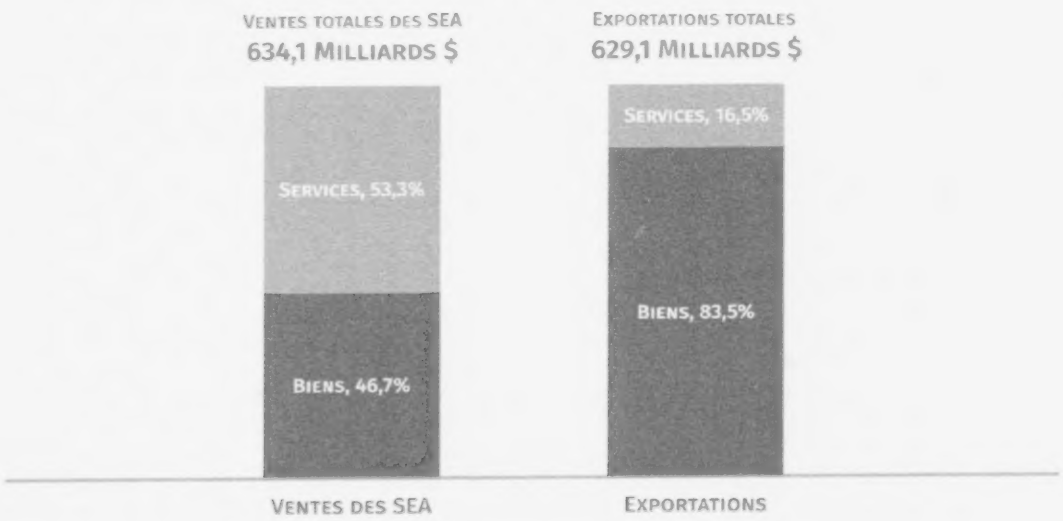
L'une des tendances sectorielles significatives à long terme a été le recul marqué de la part du secteur manufacturier dans l'IDCE total, qui est passé de 19,0 p. 100 en 2007 à 7,6 p. 100 en 2016, soit une baisse de 11,4 points de pourcentage. La part perdue est allée principalement dans le secteur de l'immobilier, de la location et du crédit-bail (hausse de 3,7 points de pourcentage) et celui des transports et de l'entreposage (gain de 3,5 points de pourcentage) sur cette période.

LES ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS AFFILIÉES DE PROPRIÉTÉ CANADIENNE MAJORITAIRE À L'ÉTRANGER

Les entreprises canadiennes s'installent souvent à l'étranger pour demeurer concurrentielles, pour avoir accès à la technologie et à d'autres intrants et pour hausser leur part globale des marchés étrangers. Comme l'illustre la figure 6-1, les ventes des filiales sous contrôle canadien à l'étranger étaient plus importantes que les exportations traditionnelles en 2015, totalisant 634,1 milliards $, soit près de 100,8 p. 100 de la valeur des biens et des services exportés. Les ventes des filiales canadiennes à l'étranger ont progressé de 32,5 p. 100 entre 2011 et 2015, soit deux fois plus vite que la croissance des exportations de biens et de services canadiens (16,3 p. 100).

La Figure 6.2

EXPORTATIONS DE BIENS ET SERVICES C. VENTES DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES AFFILIÉES AU CANADA (%), 2015



Source : Statistique Canada, tableaux 376-0066 et 380-0070

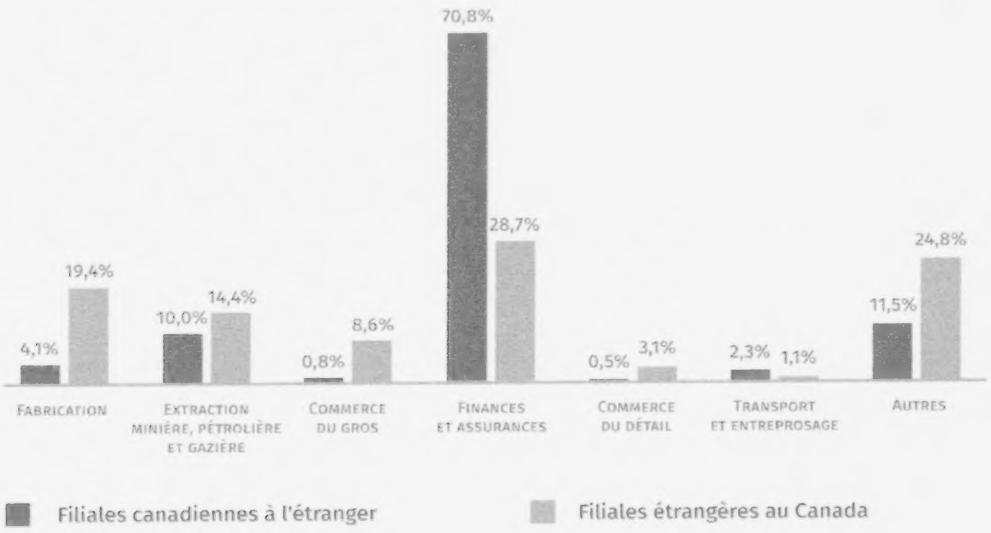
Par secteur, la fabrication détenait la plus grande part (27,9 p. 100) des ventes des sociétés affiliées en 2015, suivie des finances et des assurances (17,2 p. 100) et de l'extraction minière, pétrolière et gazière (16,1 p. 100).

Par pays, les filiales canadiennes aux États-Unis ont généré 57,3 p. 100 des ventes totales à l'étranger en 2015, comparativement à 72,4 p. 100 des exportations de biens et services prenant la destination des États-Unis, ce qui révèle la plus grande diversité des ventes des filiales canadiennes par rapport aux exportations traditionnelles. Entre 2011 et 2015, les États-Unis ont aussi accaparé la plus grande partie de la croissance des ventes canadiennes à l'étranger (64,7 p. 100), suivis de la Suède (4,4 p. 100), de Hong Kong (3,5 p. 100) et du Brésil (3,2 p. 100). Un point important à souligner est que les ventes des sociétés affiliées canadiennes sur de nombreux marchés éloignés, y compris l'Europe et l'Asie, ont été plus importantes que les exportations de biens et de services vers les mêmes marchés.

Les entreprises canadiennes possèdent beaucoup plus d'actifs dans le secteur financier à l'étranger (70,8 p. 100) que dans les autres secteurs, et elles ont aussi fortement tendance à investir en Amérique du Nord et dans les Caraïbes (67,3 p. 100), comparativement aux autres régions.

La Figure 6.3

PART DE L'ACTIF TOTAL (%) PAR INDUSTRIE, 2015



Source : Statistique Canada, tableaux 376-0152 et 376-0066

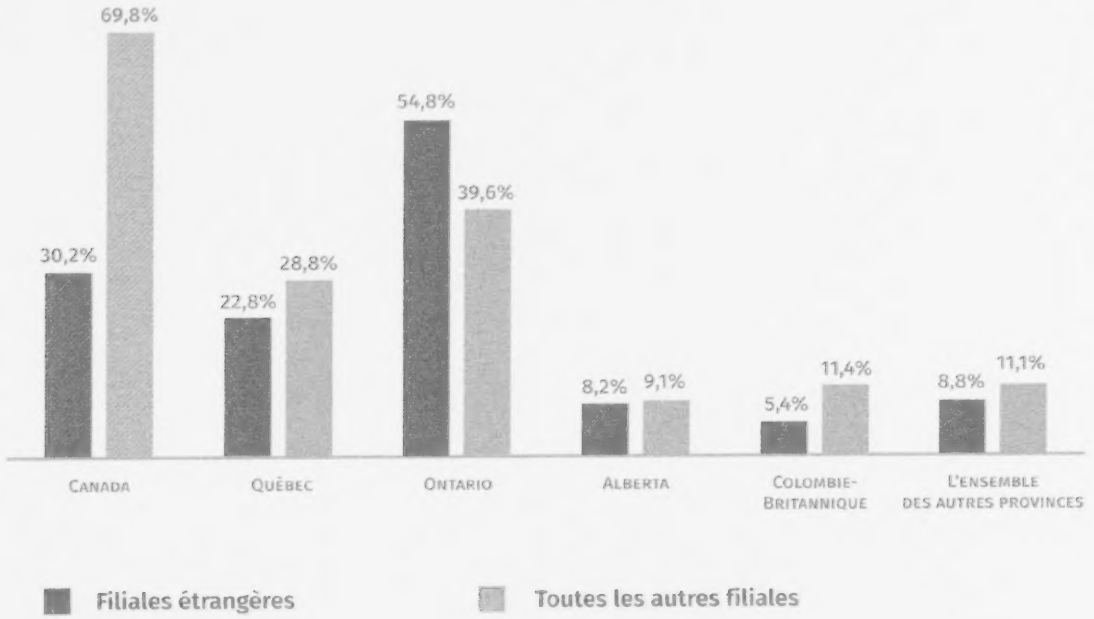
LES ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES AFFILIÉES AU CANADA

Comme le Canada a une économie ouverte qui est réceptive à l'investissement étranger, les sociétés étrangères affiliées (SEA) jouent un rôle clé dans l'activité économique du pays. Ainsi, elles contribuent aux échanges commerciaux, à l'emploi, à l'actif des entreprises, aux revenus et à la R-D. En 2015, les SEA ont été à l'origine de 52,8 p. 100 du commerce total de marchandises du Canada et de près de la moitié de toutes les transactions internationales de services commerciaux. De 2010 à 2015, le commerce total des marchandises des SEA a augmenté de 24,7 p. 100 et celui des services commerciaux de 52,5 p. 100.

Le tableau 6-7 illustre la part des SEA dans les exportations totales de marchandises des industries productrices de biens (sauf la construction). Notamment, les SEA engendrent 51,5 p. 100 de l'ensemble des exportations manufacturières, dont 85,4 p. 100 des exportations de métaux primaires, 78,2 p. 100 des exportations de matériel de transport, mais seulement 26,1 p. 100 des exportations de produits miniers, de carrières, pétroliers et gaziers. Globalement, les SEA représentaient 42,8 p. 100 des exportations totales de marchandises, tandis que les entreprises canadiennes détenaient la part majoritaire, soit 57,2 p. 100. Le rôle joué par les SEA dans les échanges internationaux est examiné plus en détail dans l'étude spéciale sur le commerce des sociétés étrangères affiliées dans ce chapitre.

La Figure 6.4

PART (%) DE L'EMPLOI MANUFACTURIER DÉTENUE PAR LES SOCIÉTÉS AFFILIÉES DE PROPRIÉTÉ ÉTRANGÈRE MAJORITAIRE AU CANADA, PAR PROVINCE, 2015



Source : Statistique Canada, tableau 376-0153

En 2015, les SEA employaient 1,9 million de Canadiens, l'Ontario détenant la part la plus importante (48,9 p. 100), suivi du Québec (16,3 p. 100), de l'Alberta (14,7 p. 100) et de la Colombie-Britannique (10,3 p. 100). Entre 2010 et 2015, l'emploi de Canadiens par les SEA a augmenté de 6,0 p. 100, ce qui est inférieur au taux de 7,2 p. 100 enregistré par les entreprises sous contrôle canadien; les SEA établies en Alberta ont enregistré la plus forte croissance de l'emploi (19,6 p. 100), suivies de celles de l'Ontario (6,2 p. 100) et de celles de la Colombie-Britannique (5,4 p. 100).

Les SEA contrôlaient 17,2 p. 100 de l'actif des entreprises au Canada en 2015, soit 2200 milliards $, représentant environ trois fois la valeur du stock d'IED au Canada. Sur l'ensemble des actifs sous contrôle étranger, les sociétés affiliées américaines en détenaient 52,1 p. 100, les sociétés affiliées européennes (dominées par les sociétés britanniques), 32,7 p. 100, et les sociétés affiliées de l'Asie et de l'Océanie, 11,6 p. 100. Compte tenu de l'intégration poussée du Canada avec les États-Unis et de la proximité de ce pays, il n'est pas étonnant que les sociétés affiliées américaines jouent un rôle aussi important dans l'économie canadienne. Par secteur, les SEA évoluant dans les finances et les assurances représentaient 28,7 p. 100 des actifs totaux, suivies de celles du secteur manufacturier (19,4 p. 100) et de celles du secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière (14,4 p. 100).

En 2015, les SEA ont généré 27,1 p. 100 du total des revenus d'exploitation au Canada, dont 55,3 p. 100 provenant des sociétés affiliées sous contrôle américain. Les secteurs de la fabrication et du commerce de gros ont contribué le plus aux revenus globaux des SEA, avec des parts respectives de 36,9 p. 100 et de 25,7 p. 100.

Des écarts significatifs existent dans le ratio des recettes sur les actifs (revenus/actifs) entre les secteurs. Le commerce de détail et le commerce de gros affichent les ratios revenus/actifs les plus élevés (près de 1,5), les transports et la fabrication ont des ratios nettement supérieurs à la moyenne de 0,33 (y compris les sociétés autres que les SEA), tandis que le secteur des finances et des assurances montre le ratio le plus bas, environ 0,1.

Le Tableau 6.7

EXPORTATIONS DE MARCHANDISES, PAR INDUSTRIE PRODUCTRICE DE BIENS

	EXPORTATIONS DES SEA (M$)	EXPORTATIONS TOTALES (M$)	PART DES SEA DANS LES EXPORTATIONS TOTALES (%)
Services publics	**2 603**	**3 137**	**83,0%**
Fabrication	**179 676**	**348 923**	**51,5%**
Usines de textile	955	1 115	85,6%
Première transformation des métaux	27 396	32 061	85,4%
Matériel de transport	75 262	96 247	78,2%
Boissons et produits du tabac	715	1 294	55,3%
Produits en plastique et en caoutchouc	7 605	13 906	54,7%
Produits chimiques	20 046	38 083	52,6%
Produits minéraux non métalliques	1 328	2 791	47,6%
Imprimerie et activités de soutien connexes	554	1 233	44,9%
Produits du pétrole et du charbon	7 963	17 823	44,7%
Aliments	12 774	30 137	42,4%
Papier	7 685	18 358	41,9%
Fabrication de produits métalliques	2 483	10 064	24,7%
Matériel électrique, appareils et composantes	1 590	7 183	22,1%
Produits informatiques et électroniques	3 807	17 300	22,0%
Usines de produits textiles	125	643	19,5%
Produits du bois	2 604	14 202	18,3%
Machines	4 912	31 007	15,8%
Produits manufacturés divers	1 139	7 587	15,0%
Cuir et produits connexes	107	781	13,7%
Meubles et produits connexes	594	5 348	11,1%
Vêtements	32	1 760	1,8%
Extraction minière, de carrières, pétrolière et gazière	**29 215**	**111 882**	**26,1%**
Agriculture, foresterie, chasse et pêche	**533**	**31 701**	**1,7%**
Total	**212 027**	**495 642**	**42,8%**

Source : Statistique Canada, tableaux 376-0152 et 180-0003.

Par pays, les entreprises sous contrôle américain ont été la principale source des emplois créés par les SEA, employant 1,2 million de Canadiens, soit 63,4 p. 100 de l'emploi total en 2015, suivies des SEA du Royaume-Uni (7,0 p. 100), de la France (4,8 p. 100), du Japon (4,0 p. 100) et de la Suisse (3,3 p. 100). Par secteur, les SEA détenaient une part importante de l'emploi total au Canada en 2015 dans plusieurs secteurs clés, notamment l'extraction minière, pétrolière et gazière et la fabrication (environ 30 p. 100 chacun), le commerce de gros (28,2 p. 100) et le commerce de détail (19,5 p. 100).

Les données les plus récentes montrent que les filiales étrangères ont dépensé 6,4 milliards $ en R-D, ce qui représente 34,5 p. 100 des dépenses totales de R-D du Canada

Les sociétés étrangères affiliées ont dépensé 6,4 milliards $ en R-D, ce qui représente 34,5 p. 100 des dépenses totales de R-D au Canada en 2014,[41] les filiales américaines, détenant une part de 62,3 p. 100, suivies des SEA du Royaume-Uni, avec 8,2 p. 100, et de celles de la France, à 6,5 p. 100. On dénombrait 41 219 employés affectés à des activités de R-D dans les sociétés étrangères affiliées en 2014. L'intensité de R-D des sociétés étrangères affiliées en 2014, mesurée par les dépenses en R-D par employé affecté à la R-D, s'élevait à plus de 155 000 $ – ce qui est près de 40 p. 100 supérieur à celle des entreprises sous contrôle national.

[41] Les données les plus récentes sur la R-D des sociétés étrangères affiliées portent sur 2014.

Apprendre en commerçant : ce qui motive les sociétés étrangères affiliées au Canada

Les sociétés étrangères affiliées (SEA) jouent un rôle important dans les échanges internationaux du Canada et sont responsables de près de la moitié des exportations canadiennes. L'élaboration récente par Statistique Canada des données sur le commerce des SEA offre quelques points de repère afin d'explorer les principaux motifs pour lesquels les entreprises sous contrôle étranger établissent une présence au Canada. De façon générale, la littérature économique présente plusieurs grandes raisons qui incitent les SEA à faire des investissements étrangers directs (IED) : l'accès aux ressources, l'accès aux marchés et la recherche de l'efficience. Ce rapport vise tout d'abord à examiner l'hypothèse selon laquelle les SEA au Canada sont principalement motivées par des stratégies d'accès aux marchés. Le manque de données désagrégées pouvant être obtenues des différents pays détenant le contrôle d'une SEA rend la recherche plus ardue, mais elle est en revanche facilitée par l'hypothèse voulant que si les SEA cherchent à accéder au marché par le biais de l'IED au Canada, le marché en question est probablement celui des États-Unis, après le marché canadien.

L'étude met l'accent sur les échanges des marchandises dans les industries productrices de biens, où se déroule une grande partie du commerce international des SEA. La principale mesure examinée est le ratio des exportations au revenu (ratio EX/R). L'étude révèle que, de façon générale, les SEA ont tendance à exporter davantage que les entreprises canadiennes dans tous les secteurs, sauf celui de la fabrication, où les SEA ont la même propension à exporter que les entreprises canadiennes. Les SEA contrôlées à partir de l'Asie et de l'Océanie participent beaucoup plus au commerce international que les SEA des autres régions. Cette observation peut s'expliquer par la forte propension à exporter des filiales japonaises (et, dans une moindre mesure, des filiales indiennes), probablement à cause de la forte présence des constructeurs d'automobiles japonais au Canada, qui sont orientés vers l'exportation afin de desservir le marché américain. Ces résultats concordent avec l'hypothèse de l'accès au marché, mais les données laissent penser que des motifs liés à l'accès aux ressources et à la recherche d'efficience interviennent également.

Comparaison au niveau de l'industrie

Les sociétés étrangères affiliées ont tendance à être plus axées sur l'exportation que les entreprises canadiennes. Bien qu'elles ne contrôlent que 17,2 p. 100 du total des actifs dans l'économie canadienne, les SEA sont à l'origine de 47,9 p. 100 des exportations.[42] Elles tirent une plus grande part de leurs revenus de l'exportation (26,3 p. 100) comparativement à la moyenne de l'économie canadienne (16,3 p. 100). Étant donné que les SEA préfèrent davantage vendre à l'étranger que les entreprises canadiennes, il est probable que les investisseurs étrangers choisissent le Canada comme base d'opération en raison de sa proximité avec les États-Unis et de son accès à ce marché.[43]

---

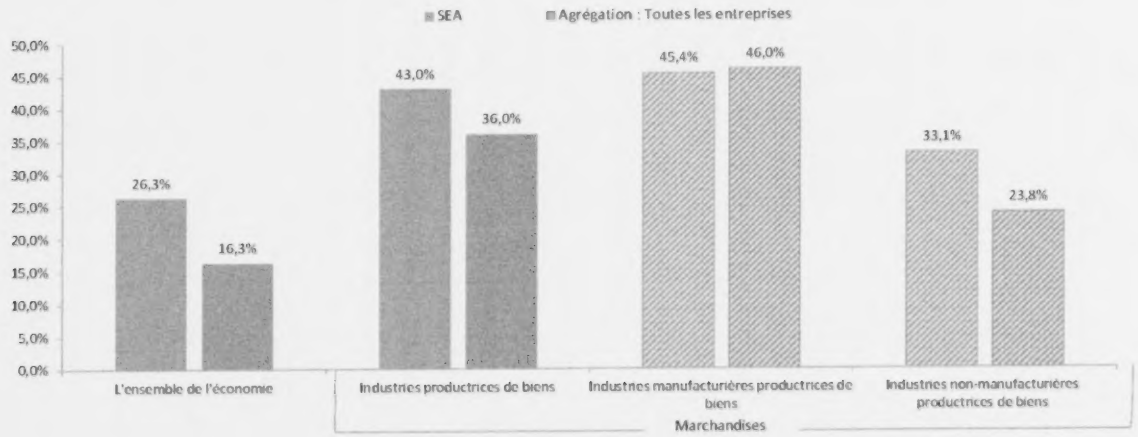
[42] En raison des limitations des données, les exportations pour l'ensemble de l'économie englobent les marchandises et les services commerciaux, mais elles excluent les voyages et les transports.

[43] Il n'y a pas de données disponibles sur la destination des exportations des SEA, mais le fait que les SEA s'implantent au Canada pour exporter incite à penser que le marché américain est la destination visée. Une étude réalisée par Statistique Canada en 2002 a révélé que 90 p. 100 des exportations de marchandises des SEA sont destinées au marché américain. Voir Contrôle étranger des exportations de marchandises du Canada, 2002, Statistique Canada, no 65-507.

Les SEA affichent également une propension relativement plus grande à exporter dans les industries productrices de biens, mais l'écart entre les SEA et l'ensemble des entreprises de ce groupe est plus faible que pour l'ensemble de l'économie. Parmi les SEA, le ratio EX/R est de 43,0 p. 100, comparativement à 36,0 p. 100 pour l'ensemble des producteurs de biens.[44] Dans le secteur des biens non manufacturiers, le ratio EX/R est de 33,1 p. 100 pour les SEA et de 23,8 p. 100 pour l'ensemble des entreprises. La propension des entreprises canadiennes à exporter dans ce secteur est probablement plus faible en raison de la présence des industries de la construction et des services publics, qui desservent presque exclusivement le marché canadien. Autrement, ce secteur afficherait une plus forte propension à exporter parce qu'il englobe les industries minières, pétrolières et gazières, tournées vers l'exportation, où les SEA représentent 36,8 p. 100 des actifs totaux. L'investissement dans le secteur des mines, du pétrole et du gaz est principalement motivé par l'accès aux ressources.

Une observation clé est l'absence de différence appréciable entre le ratio EX/R des SEA (45,4 p. 100) et celui de l'ensemble des entreprises (46,0 p. 100) dans le secteur manufacturier.[45] Cela signifie que les SEA ont pratiquement la même propension à exporter vers le marché américain que les entreprises canadiennes dans le secteur manufacturier canadien.

Les exportations en proportion du revenu (EX/R), 2015



Un examen plus approfondi des sous-industries au sein du secteur manufacturier révèle une grande variabilité des ratios EX/R. Les SEA spécialisées dans la production de minéraux et de métaux de première transformation ont un ratio EX/R de 75 p. 100, le niveau le plus élevé parmi toutes les industries manufacturières, qui est aussi significativement plus élevé que le ratio de l'ensemble de l'industrie (61 p. 100). Cela est notamment imputable à l'industrie des métaux primaires, dont le ratio EX/R de 97 p. 100 est nettement supérieur à celui de l'ensemble des entreprises (80 p. 100).[46] Ainsi, presque toute la production de métaux primaires des SEA est écoulée à l'étranger. À l'inverse, les SEA du secteur du pétrole et du charbon ont le plus faible ratio EX/R (13 p. 100), qui est même légèrement inférieur au ratio de l'ensemble des entreprises de ce secteur (16 p. 100)[47]. Les

---

[44] En raison des limitations des données, le ratio EX/R pour l'ensemble des entreprises évoluant dans les industries productrices de biens exclut les exportations de l'industrie de la construction, tandis que le ratio EX/R des SEA évoluant dans les industries productrices de biens comprend la construction.

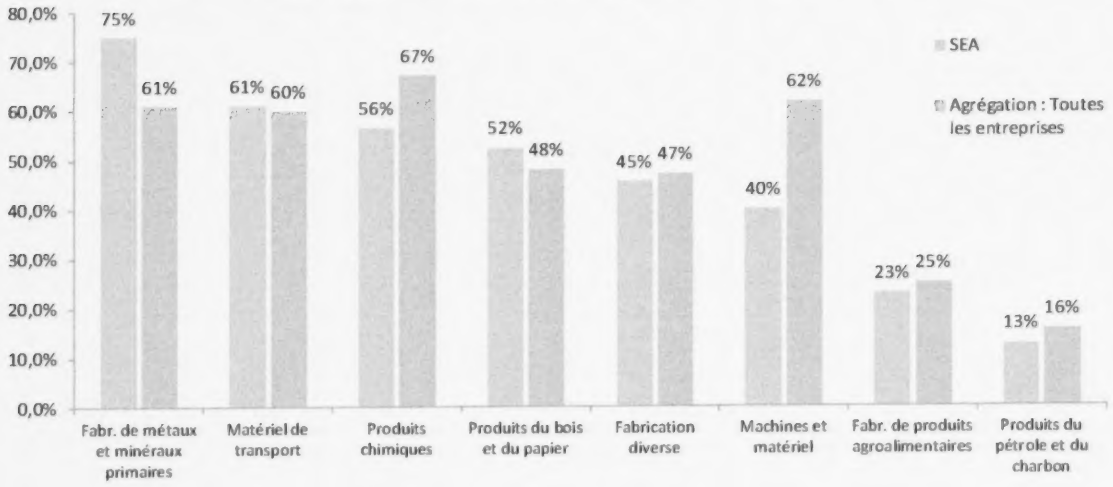
[45] Parmi l'ensemble des industries, la fabrication a l'une des propensions les plus élevées à vendre à l'étranger. La proportion des actifs des SEA qui se trouve dans le secteur manufacturier est également supérieure à celle de l'ensemble des entreprises.

[46] L'industrie des métaux de première transformation comprend des activités telles que la fonte et l'affinage de minerais et de déchets pour fabriquer des produits comme le fer, l'acier et l'aluminium.

[47] Il est à noter que cette industrie vend principalement ses produits à des distributeurs et grossistes classés dans une industrie différente; par conséquent, son faible ratio EX/R doit être interprété avec prudence.

produits du pétrole et du charbon constituent la première industrie manufacturière en importance, représentant 20 p. 100 des actifs des SEA. De même, les SEA du secteur de l'agroalimentaire ont une faible propension à exporter (23 p. 100). Une analyse similaire des ratios d'importation des SEA montre que les secteurs de l'agroalimentaire et des produits du pétrole et du charbon ont aussi une faible propension à importer, ce qui laisser penser que la majorité des intrants sont d'origine locale. Cela signifie que l'investissement dans ces industries est motivé à la fois par l'accès aux ressources et l'accès aux marchés intérieurs.

Ratio EX/R des marchandises par sous-secteur manufacturier, 2015



LES INDUSTRIES DU TRANSPORT ET DES MACHINES ET DU MATÉRIEL

Les données disponibles sont insuffisantes pour tirer des conclusions définitives, mais elles indiquent que ces deux industries clés devraient présenter un intérêt pour la recherche future. Le matériel de transport est la première industrie manufacturière en termes de parts des exportations (42 p. 100) et du revenu (31 p. 100) des SEA. À prime abord, il semble y avoir peu de différence entre les ratios EX/R des SEA (61 p. 100) et de l'ensemble des entreprises (60 p. 100) dans cette industrie. Mais si l'on examine la composition de l'industrie, les deux groupes ont peu de ressemblance. Les SEA sont principalement de grandes usines de montage de voitures, dominées par les "Big 5" (les Trois grands de Detroit, Honda et Toyota). Ces entreprises exportent des véhicules finis vers leurs points de vente aux États-Unis. En contraste, les entreprises appartenant à des intérêts canadiens ont tendance à être des fabricants de pièces (à l'exception notable de Bombardier) qui approvisionnent les usines de montage, dont beaucoup sont situées aux États-Unis. Ainsi, la conclusion préliminaire est que la similitude des ratios EX/R a un lien avec la répartition vraisemblablement efficiente de l'industrie et la spécialisation sous-jacente de la production – presque indifférentes à la présence d'une frontière – dans le contexte historique d'un commerce sans entrave des produits de l'automobile entre le Canada et les États-Unis.

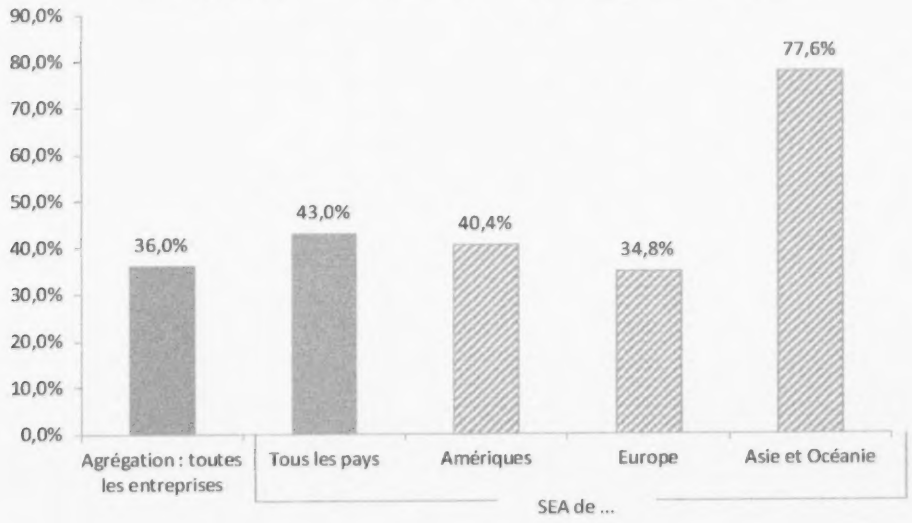
Par ailleurs, le faible ratio EX/R des SEA (40 p. 100) comparativement à celui de l'ensemble des entreprises (62 p. 100) dans le secteur des machines et du matériel a de quoi surprendre à première vue. Parmi les explications possibles, il y a les problèmes d'agrégation des données et la spécialisation locale. Mais si l'écart observé n'est pas un artefact de mesure, cela voudrait dire que les SEA établies au Canada dans ce secteur ont une plus grande propension à desservir le marché canadien que les entreprises locales, ce qui évoque le motif de l'accès au marché pour expliquer l'investissement initial.

Dans l'ensemble, les données indiquent que l'investissement des SEA pourrait être motivé par l'accès direct au marché (local) et l'accès indirect au marché (étranger – en l'occurrence les États-Unis). Les données qui évoquent l'accès direct au marché s'observent dans les industries des produits agroalimentaires, du pétrole et du charbon, et des machines et du matériel, où la plus grande part du revenu des SEA provient des ventes au Canada. Les données sur les autres industries, par exemple celles des métaux primaires et du matériel de transport, suggèrent que les SEA investissent aussi au Canada pour avoir indirectement accès au marché des États-Unis. Enfin, le fait que ces SEA investissent indirectement au Canada met en relief les avantages qu'offre le Canada aux investisseurs étrangers (sinon l'investissement serait fait directement aux États-Unis) – le Canada est reconnu pour avoir les coûts d'exploitation les plus bas parmi les pays du G7.[48] Cela témoigne de la motivation à rechercher l'efficience, qui est favorisée par de bonnes relations commerciales, des accords de libre-échange comme l'ALENA, ainsi que la perception qu'investir au Canada revient à investir pour avoir accès au vaste marché nord-américain.

Perspectives géographiques

La propension à l'exportation des SEA qui proviennent de l'Asie et de l'Océanie (77,6 p. 100) est largement supérieure à la moyenne de l'ensemble des SEA (43,0 p. 100). Ce niveau relativement élevé est principalement imputable au Japon (90,3 p. 100) et, dans une moindre mesure, à l'Inde (72,7 p. 100)[49]. Les SEA japonaises ont une probabilité significativement plus grande d'implanter des filiales dans le secteur manufacturier, où l'on retrouve 77,8 p. 100 des actifs des SEA japonaises dans les industries productrices de biens, contre 53,6 p. 100 pour l'ensemble des SEA tous pays confondus. La fabrication est, de loin, l'industrie la plus orientée vers l'exportation. Enfin, les SEA japonaises sont des acteurs majeurs dans l'industrie automobile canadienne, elle-même fortement axée sur l'exportation. Tous ces facteurs contribuent à la propension élevée à l'exportation des SEA

Ratio EX/R pour les marchandises, industries productrices de biens, 2015



[48] Source : KPMG, Choix concurrentiels 2016

[48]9Les entreprises de propriété japonaise ont historiquement figuré parmi les principaux expwortateurs et l'année 2015 a marqué un sommet, tandis que les années précédentes montrent des chiffres plus modestes.

japonaises[50]. La fabrication d'automobiles au Canada est largement orientée vers l'exportation sur le marché américain et, ainsi, la propriété des SEA dans l'industrie automobile est représentative du scénario de l'accès au marché américain. Cela explique aussi la forte propension des SEA japonaises à importer, car les constructeurs automobiles importent des pièces auprès de fabricants de pièces américains établis près de la frontière.

La propension à exporter des SEA européennes est similaire à celle de l'ensemble des entreprises canadiennes, mais les SEA des Pays-Bas et de l'Irlande se distinguent avec des ratios EX/R exceptionnellement bas, soit 18,7 p. 100 et 15,6 p. 100, respectivement. Cela suppose que l'investissement initial dans les SEA provenant de ces pays est probablement motivé par l'accès direct au marché. Fait intéressant, les deux pays sont connus pour leur faible taux d'imposition. En revanche, le Royaume-Uni a un ratio EX/R particulièrement élevé, à 48,8 p. 100.[51] Celui-ci est dû à une forte concentration dans le secteur manufacturier, axé sur l'exportation, et à la plus forte propension à exporter de ce secteur.

Conclusions

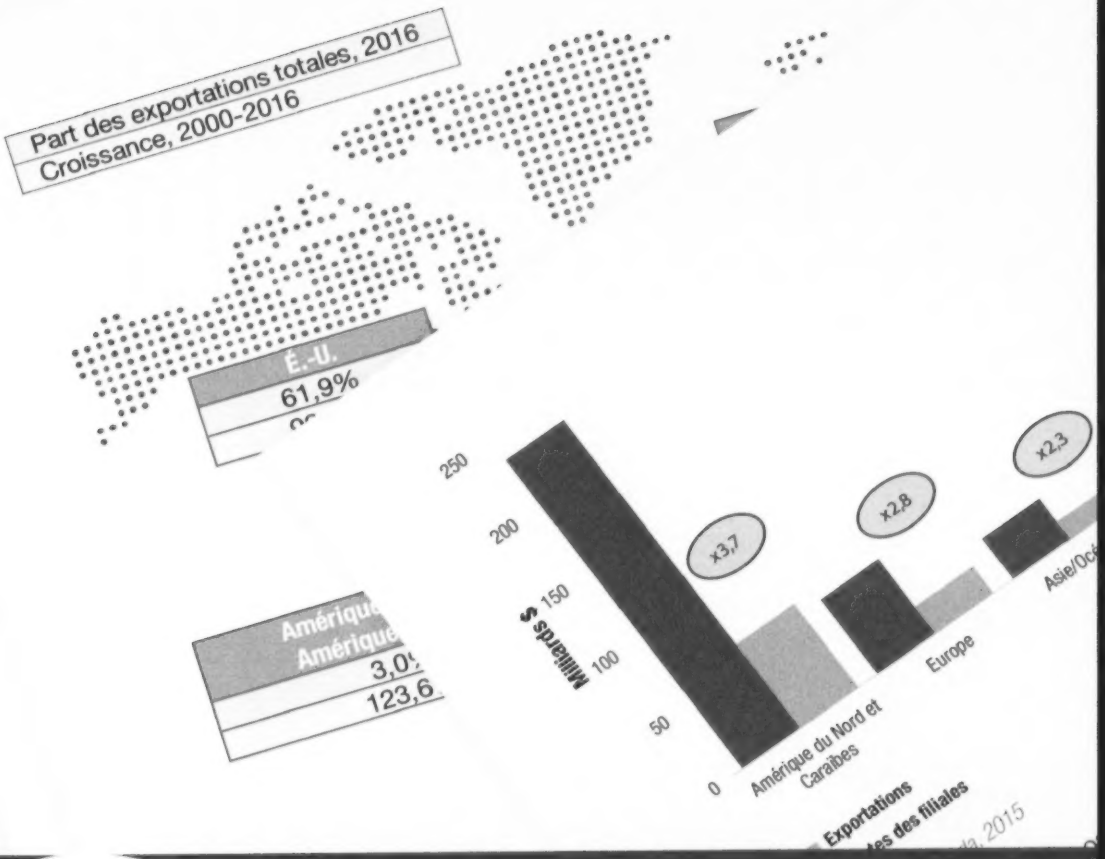
Cette étude sur le commerce extérieur des SEA a fait ressortir des données qui démontrent que l'implantation des SEA au Canada, et l'investissement initial dans celles-ci, sont motivés par des considérations d'accès au marché. Dans certains cas, les SEA sont attirées par les possibilités d'accès direct au marché (vendre aux Canadiens), tandis que dans d'autres cas, la motivation première est l'accès indirect au marché (vendre à l'étranger). Mais l'accès au marché n'est probablement pas la seule raison d'investir au Canada. Ce choix semble plutôt motivé par l'interaction de l'accès au marché, de l'accès aux ressources et de la recherche de l'efficience. Les avantages qu'offre le Canada sur le plan des ressources, des coûts de main-d'œuvre, de l'efficacité de la production, etc. interviennent en complément du motif de l'accès au marché, et cela de manière différente dans différents secteurs.

Des différences significatives au niveau de la motivation sont observées entre les pays et les industries. En particulier, les SEA provenant du Japon et de l'Inde sont probablement motivées par l'accès indirect au marché, tandis que les SEA des Pays-Bas et de l'Irlande sont davantage motivées par l'accès direct au marché. Le choix d'investir au Canada afin d'obtenir un accès indirect au marché est probablement motivé par la proximité du marché américain et par le libre-échange entre le Canada et les États-Unis (p. ex. dans l'industrie de l'automobile). Cela vient renforcer l'importance des accords de libre-échange en tant qu'instruments facilitant l'investissement.

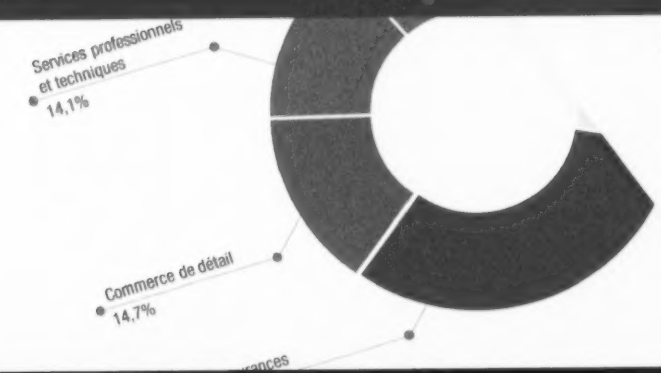
---

[50] Source : Fondation Asie Pacifique du Canada, Investment Monitor 2017: Report on Foreign Direct Investment from Asia Pacific into Canada.

[51] Le Royaume-Uni a historiquement affiché un ratio exportations / revenu encore plus élevé, l'année 2015 ayant marqué son plus bas niveau au cours des cinq dernières années. Les Bermudes sont un pays reconnu pour son faible taux d'imposition qui est utilisé par les entreprises britanniques; ce pays a lui-même une propension relativement élevée à exporter, avec un ratio EX/R de 70,0 p. 100.



ARTICLE SPÉCIAL: LA PERFORMANCE DU COMMERCE DES SERVICES DU CANADA



La performance du commerce des services du Canada

GRANDS TITRES

LES SERVICES DÉTIENNENT UNE PART CROISSANTE DES EXPORTATIONS CANADIENNES.

Les services représentent actuellement 17,0 p. 100 des exportations canadiennes, comparativement à 12,7 p. 100 en 1990.

LES SERVICES REPRÉSENTENT UNE PLUS PETITE PART DES EXPORTATIONS CANADIENNES QUE CELLES DE LA MAJORITÉ DES AUTRES PAYS AVANCÉS.

La part des exportations mondiales de services commerciaux détenue par le Canada est de 1,7 p. 100, soit bien en deçà de sa part du produit intérieur brut mondial et du commerce mondial des marchandises.

LE CANADA AFFICHE UNE BONNE PERFORMANCE DANS CERTAINS SECTEURS DES SERVICES QUI S'APPUIENT SUR DES GENS QUALIFIÉS ET L'INNOVATION

Sous diverses mesures, le Canada fait bonne figure en recherche et développement (R-D), en finances, dans les services professionnels et en éducation.

LES SERVICES SONT DE PLUS EN PLUS REGROUPÉS AVEC DES BIENS DANS UNE TENDANCE VERS LA « SERVICIFICATION ».

LA COMPÉTITIVITÉ DU COMMERCE DES BIENS DÉPEND FORTEMENT DES SERVICES COMME INTRANTS ET FACILITATEURS DU COMMERCE.

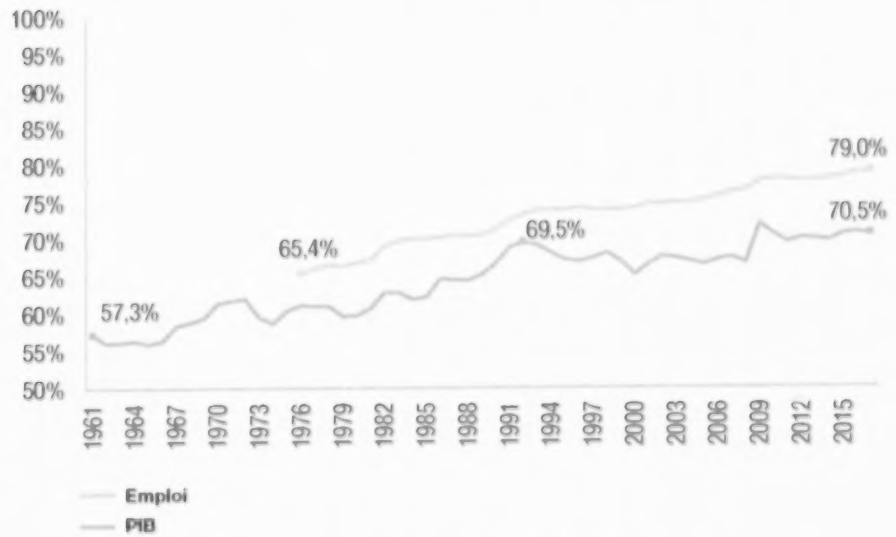
43 p. 100 de la valeur ajoutée des exportations canadiennes provient du secteur des services.

LE SECTEUR DES SERVICES AU CANADA

Les services ont progressivement dominé les économies de tous les pays avancés. En 2017, les services représentaient 71 p. 100 du PIB canadien, comparativement à 57,3 p. 100 en 1961. La majeure partie de l'augmentation de la part des services dans l'économie a eu lieu dans les années 1960 et 1980. Depuis lors, la progression a été beaucoup plus lente; en 2017, la part des services était légèrement supérieure au niveau atteint en 1992. Mesurée par l'emploi, la hausse des services est encore plus marquée, passant de 65,4 p. 100 en 1976 à 79,0 p. 100 en 2017. Le fait que les services représentent une plus grande part de l'économie lorsque mesurée par l'emploi plutôt que par le PIB reflète la productivité plus faible du travail dans le secteur des services par rapport aux secteurs producteurs de biens.

La Figure AS.1

PART DU PIB ET DE L'EMPLOI SE RAPPORTANT AUX SERVICES, 1961-2017



Données : Statistique Canada

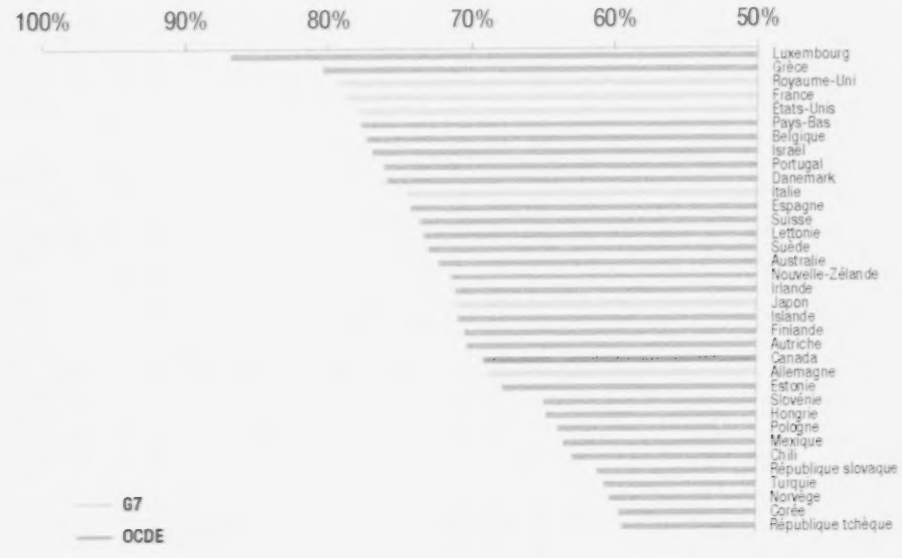
La part des services dans l'économie canadienne est inférieure à celle de la plupart des autres pays avancés. Les économies à faible revenu par habitant ont tendance à avoir une plus faible part de services, bien que cela n'explique pas la part inférieure du Canada. Plutôt, le Canada possède une économie remarquablement diversifiée, avec une part de l'industrie manufacturière supérieure à la moyenne, comme l'Allemagne et le Japon, et une part importante allant aux ressources, comme en Norvège.

Mesuré selon la contribution au PIB, l'immobilier est le plus important secteur de services au Canada, un secteur où les échanges transfrontières sont minimes. L'administration publique et les autres secteurs à forte composante publique, à savoir l'éducation et la santé, représentent également une part importante du PIB du secteur des services. Ces secteurs ont un volet commercialisable, notamment l'éducation, qui sera abordé plus

loin dans ce rapport, mais en proportion de leur valeur ajoutée totale, ils représentent une fraction relativement modeste. Les secteurs de services qui peuvent être généralement considérés comme ouverts au commerce, tels que les finances et les assurances, les services professionnels, et les services liés à l'information et à la culture, comptent pour une part relativement faible des services. Les secteurs du commerce de gros, du commerce de détail et des transports pourraient être vus davantage comme des facilitateurs du commerce que des secteurs se prêtant au commerce directement.

La Figure AS.2

PART DU PIB ASSOCIÉE AU SECTEUR DES SERVICES – G7 ET OCDE, 2014



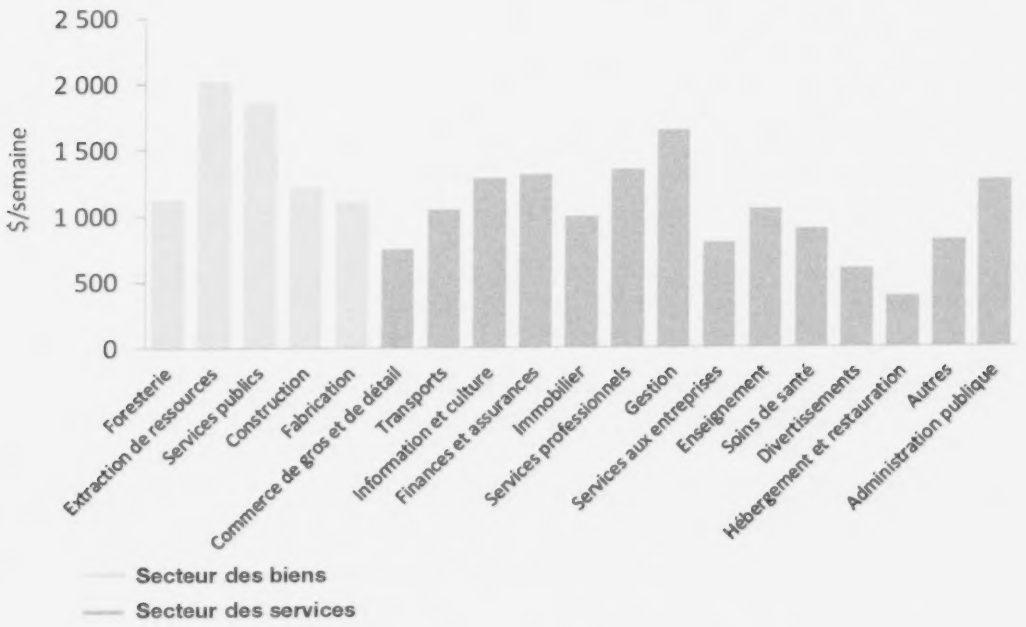
Données : Base de données STAN de l'OCDE, 2014

Le secteur des services est vaste et diversifié et il fournit près de quatre emplois sur cinq au Canada. On peut parfois avoir l'impression que les emplois dans le secteur des services sont inférieurs à ceux des autres secteurs; il ne fait aucun doute que certains emplois dans le secteur des services sont relativement peu rémunérés. Par exemple, les emplois dans l'hébergement et la restauration ou la vente au détail (dans les secteurs du commerce de gros et de détail) sont en effet relativement moins bien payés. Par contre, les services professionnels, les finances et les assurances, et les services liés à l'information et à la culture font partie des secteurs les mieux rémunérés de l'économie. En fait, ces secteurs de services potentiellement ouverts au commerce ont tous une rémunération hebdomadaire moyenne supérieure à celle du secteur manufacturier et leur part de l'économie est 50 p. 100 plus élevée que celle du secteur manufacturier : ils comptent pour 15,6 p. 100 du PIB contre 10,5 p. 100 pour la fabrication. Dans les services participant au commerce international, les salaires sont jusqu'à 37 p. 100 plus élevés que dans le secteur manufacturier.[52]

[52] Conference Board du Canada, « Spotlight on Services in Canada's Global Commerce », 2015

La Figure AS.3

SALAIRES HEBDOMADAIRES MOYENS, 2017



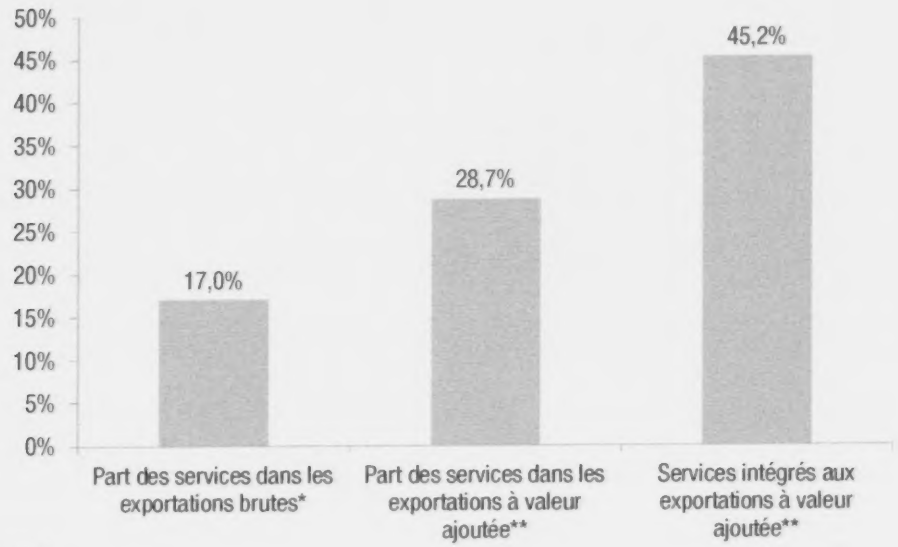
Données : Statistique Canada, 2017

COMMERCE À VALEUR AJOUTÉE ET SERVICIFICATION

Tel que décrit dans le corps de cet article, les services représentent 17 p. 100 des exportations totales du Canada. Ce chiffre s'appuie sur une simple mesure de la valeur des biens et des services lorsqu'ils traversent la frontière, ou ce qu'on appelle les exportations brutes. Une autre méthodologie pour mesurer les exportations consiste à utiliser la valeur ajoutée. Une voiture qui traverse la frontière, par exemple, contiendra de nombreuses pièces importées. Sur la base de la valeur ajoutée, la valeur des intrants importés est soustraite, ne laissant que la valeur ajoutée dans l'économie nationale. La suppression de la valeur des intrants importés, parce qu'elle a le plus d'impact dans les secteurs de production de biens, hausse la part des services dans les exportations à 28,7 p. 100. De même, une grande partie du coût de production de cette voiture vient non seulement du secteur de l'automobile, mais aussi de plusieurs autres secteurs de soutien, dont beaucoup sont des services – de l'entreprise embauchée pour nettoyer les bureaux et retirer les ordures au financement et à la R-D. Lorsqu'elle est mesurée selon la valeur ajoutée, la valeur d'un produit traversant une frontière est répartie entre les secteurs ayant contribué à sa production. L'effet net de toutes ces modifications à la méthodologie pour mesurer les exportations augmente considérablement la part des services. Sur la base de la valeur ajoutée, les services représentent 45,2 p. 100 des exportations.[53]

La Figure AS.4

PART DES EXPORTATIONS SE RAPPORTANT AUX SERVICES, 2017



*2017
**2013

Données : Statistique Canada, 2017

[53] Pour une description plus complète des mesures du commerce à valeur ajoutée au Canada, voir 'Exportations à valeur ajoutée, 2007 à 2011', Le Quotidien, Statistique Canada. Pour situer le Canada dans une perspective internationale, voir Koen De Backer et Sébastien Miroudot, « New International Evidence on Canada's Participation in Global Value Chains », paru dans Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities, IRPP, 2017.

Dans la plupart des pays avancés, dont le Canada, le secteur manufacturier détient une part décroissante de l'économie. Une partie de ce recul peut être attribuée aux activités d'externalisation du secteur manufacturier vers d'autres secteurs, notamment les services.[54] Par exemple, si une entreprise manufacturière emploie des comptables, les salaires de ces travailleurs contribuent au secteur manufacturier. Si, toutefois, la même entreprise de fabrication embauche une société de services comptables pour faire le même travail, cette activité fait maintenant partie du secteur des services. L'externalisation des services représente davantage qu'une simple question statistique. À mesure que les entreprises se spécialisent, elles sont de plus en plus incitées à devenir plus productives et à innover. Même s'ils n'entrent pas directement dans le commerce extérieur, ces secteurs de services de soutien peuvent apporter une contribution importante à la compétitivité des biens et services échangés.[55] Avoir accès à des services innovants et de haute qualité, comme intrants directs, mais aussi pour faciliter le commerce, par exemple des systèmes efficaces de transport, de télécommunication et de financement, peut avoir un impact significatif sur la compétitivité.[56]

En plus d'externaliser certains services, plusieurs secteurs de production de biens intègrent de plus en plus de services dans leurs produits. Le Conseil national du commerce de la Suède a inventé le terme «servicification» pour décrire la part croissante des services incorporés dans les biens.[57] Un exemple souvent cité est celui des moteurs à réaction, qui peuvent être vendus au prix de revient ou à un prix inférieur, les bénéfices provenant largement des contrats d'entretien. Dans certains cas, les fabricants peuvent même ne pas facturer les moteurs eux-mêmes, mais facturer plutôt au constructeur ou à la compagnie aérienne l'utilisation du moteur, par heure ou distance parcourue, brouillant la ligne entre fabrication et service.[58,59,60] Des marges bénéficiaires plus élevées et un flux de revenus plus stable sont les raisons invoquées pour justifier ce changement de modèle économique,[61] mais c'est l'utilisation de données qui a facilité le changement. La capacité d'intégrer des capteurs dans les produits permet de produire un flux constant d'information sur l'état du produit et la façon dont il est utilisé. Un avantage supplémentaire est que la servicification modifie la relation entre le producteur et le consommateur. Plutôt qu'une vente ponctuelle, le producteur établit une relation à long terme avec le consommateur, ce qui lui permet d'en savoir plus sur la façon dont son produit est utilisé, créant ainsi une boucle de rétroaction positive pour l'innovation future.

Il n'est pas possible de savoir jusqu'où iront ces tendances ni quelles industries suivront le modèle de la servicification, mais il est clair qu'à mesure que les fabricants achètent, produisent, vendent et exportent des services.[62] La ligne de démarcation entre biens et services continuera de se brouiller.

---

[54] John R. Baldwin et Wulong Gu, Tendances de base de l'impartition et de la délocalisation au Canada, Statistique Canada, 2008.

[55] Bernard Hoekman et Aaditya Mattoo « Services Trade and Growth » dans Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiations, Cambridge University Press, 2008.

[56] Conference Board du Canada, Good Service is Good Business: How Services Add Value to Canadian Goods Exports, 2015

[57] Conseil national du commerce de Suède, Servicification of Swedish Manufacturing, 2010.

[58] Lydia Dishman, « Thrust for Sale: Innovation takes flight ».

[59] Peter Johnston, « The Aero-Engine Business Model : Rolls-Royce's Perspective », dans Supply Chain Integration Challenges in Commercial Aerospace, p. 237-248, 2016.

[60] The Economist, « Britain's lonely high-flier », 2009.

[61] Deloitte, « The Service Revolution in Global Manufacturing Industries », 2006.

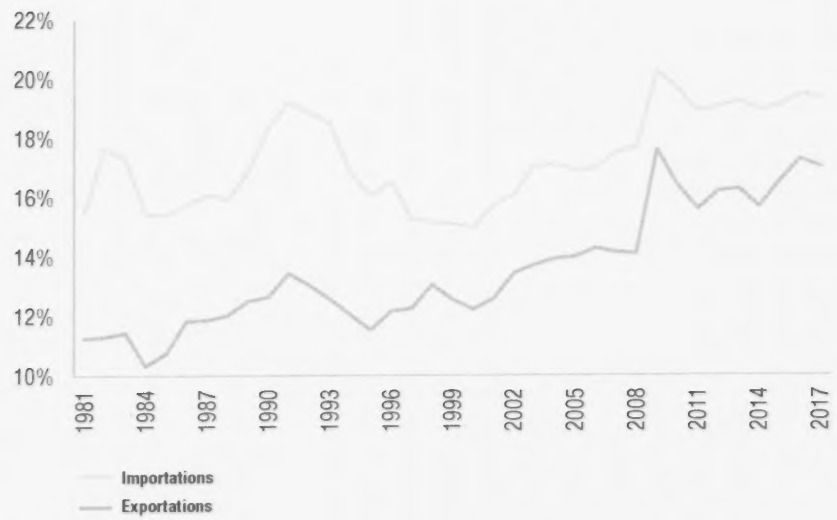
[62] Magnus Lodefalk, « Tear down trade policy silos! », Vox, 16 janvier 2015.

LE COMMERCE INTERNATIONAL DES SERVICES DU CANADA

La part des services dans les échanges commerciaux du Canada a progressé, mais l'augmentation n'a pas été constante, notamment pour les importations. En 2017, les services représentaient 17,0 p. 100 des exportations et 19,4 p. 100 des importations[63] canadiennes de biens et de services. Du côté des exportations, il s'agit d'une forte hausse par rapport au niveau de 12,7 p. 100 observé en 1990. Dans le cas des importations, toutefois, la part n'a que légèrement augmenté, alors qu'elle était de 19,2 p. 100 en 1991. Tant pour les exportations que les importations, la part des services a fléchie durant la première moitié des années 1990. Cette baisse était probablement le résultat d'une accélération rapide des échanges de biens, liée au rebond de l'économie américaine après la récession de 1989 et à l'effet de stimulation de la mise en œuvre de l'ALENA en 1994. Depuis, les services à la fois dans les exportations et les importations ont augmenté de façon assez régulière, marquant des sommets dans la foulée immédiate de la crise financière mondiale; ces pics étaient imputables à une forte baisse des exportations et des importations de biens.[64]

La Figure AS.5

PART DES SERVICES DANS LE COMMERCE TOTAL, 1981-2017



Données : Statistique Canada

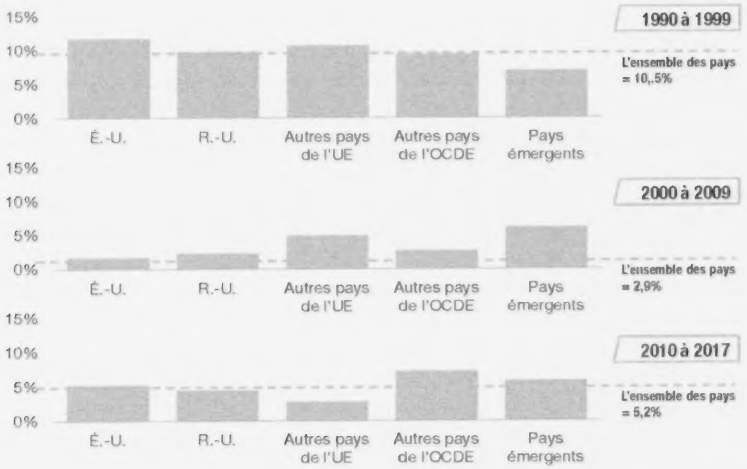
[63] Le principe fondamental de la mesure du commerce des services est celui de l'échange entre un résident et un non-résident, même si, dans ce rapport, nous utilisons les termes plus familiers « exportation » et « importation », le commerce des services implique plus précisément une « recette » ou un « paiement ».

[64] Le commerce des services peut se faire selon quatre modes : **le mode 1** couvre les services fournis directement au-delà d'une frontière internationale, par exemple les services de centres d'appels. **Le mode 2** suppose que le consommateur du service traverse la frontière, un bon exemple étant le tourisme international. **Le mode 3** correspond aux cas où une société étrangère établit des filiales ou des succursales pour offrir un service dans un autre pays, comme une banque qui ouvre une succursale à l'étranger. **Le mode 4** suppose que le fournisseur du service se déplace pour offrir le service, par exemple un consultant voyageant à l'étranger pour fournir un service sur place. Pour les négociateurs d'accords commerciaux, le mode de fourniture est important, car chaque mode peut faire intervenir ses propres obstacles et défis. Dans ce rapport, le mode de fourniture n'est pas précisé, car de telles données ne sont généralement pas disponibles, à l'exception du mode 3 qui est couvert dans la section traitant des ventes par les sociétés affiliées au Canada.

La Figure AS.6

CROISSANCE DES EXPORTATIONS DE SERVICES PAR GRANDE RÉGION

(TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN COMPOSÉ)

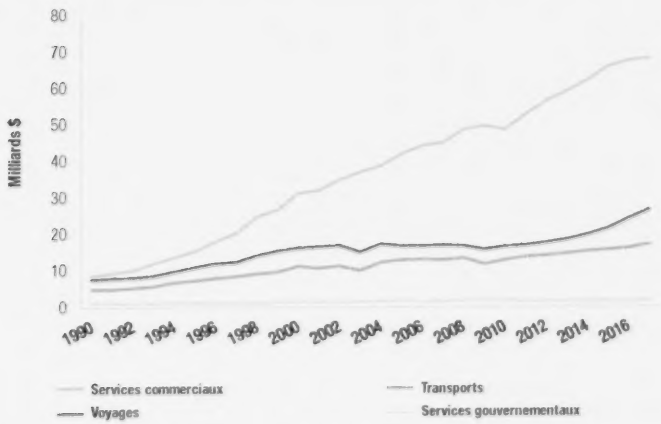


Données : Statistique Canada

Même du côté des exportations, la croissance des services n'a pas été uniforme – il y a des variations considérables dans l'évolution des exportations de services entre les régions et d'une période à l'autre. La période 1990-1999 a connu une croissance particulièrement rapide, les exportations de services du Canada augmentant à un taux annuel moyen de 10,5 p. 100 sur la décennie, la croissance étant attribuable aux pays avancés et répartie de façon relativement égale entre les régions. Cette expansion a considérablement ralenti entre 2000 et 2009, baissant à un taux de seulement 2,9 p. 100. Le taux de croissance global a diminué en raison de deux événements notables au cours de cette décennie – le premier, survenu au début de la décennie,

La Figure AS.7

EXPORTIONS DE SERVICES PAR TYPE DE SERVICES, 1990-2017



Données : Statistique Canada

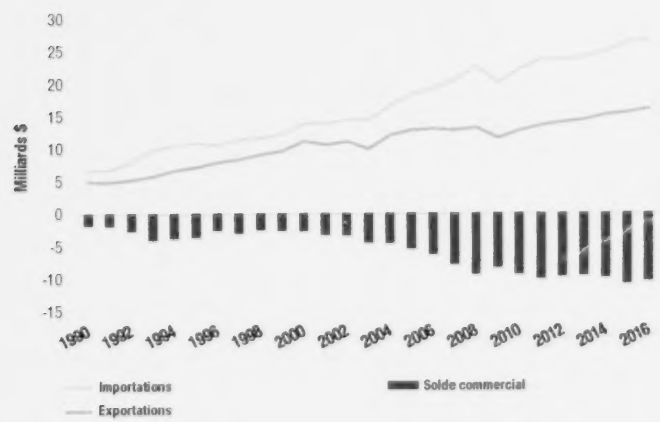
est l'éclatement de la « bulle Internet »; le second événement est la crise financière qui a frappé le monde vers la fin de la décennie. Leurs effets ne se sont toutefois pas répartis uniformément entre les régions commerciales partenaires. La croissance des services exportés vers les marchés émergents n'a ralenti que modestement par rapport à la décennie précédente, alors que la croissance des exportations de services vers les pays avancés a fortement ralenti. Depuis 2010, l'expansion des exportations de services au Canada se situe à 5,2 p. 100. Les exportations vers les marchés émergents ont continué de ralentir, quoique modestement, passant de 7,0 p. 100 entre 1990 et 1999, à 6,1 p. 100 entre 2000 et 2009, puis à 5,8 p. 100 au cours de la dernière décennie, mais les exportations vers ces marchés demeurent robustes sous la plupart des mesures. À l'exception des « autres pays de l'UE » (exclusion faite du Royaume-Uni), qui ont connu une reprise particulièrement lente au lendemain de la crise financière mondiale, la croissance s'est accélérée dans toutes les régions avancées par rapport à la période 2000-2009.

Le commerce des services englobe quatre grandes catégories : les services commerciaux, les voyages, les transports et les services gouvernementaux. Parmi les exportations de services canadiens, les services commerciaux sont de loin la composante la plus importante et ils ont connu la croissance la plus rapide. En 1990, les services commerciaux ne représentaient que 38,7 p. 100 du total des services au Canada; en 2017, leur part était passée à 60,2 p. 100. Cependant, depuis 2010, la part des exportations des services commerciaux a légèrement diminué, leur croissance ayant ralenti pour s'établir à un taux annuel moyen de 4,9 p. 100. Ce taux demeure supérieur à celui des services de transport, qui ont progressé à un taux moyen de 4,2 p. 100, mais il a été facilement dépassé par les services de voyage, dont la progression a été de 7,1 p. 100.

Les services de transport englobent les paiements liés au transport international des personnes et des biens.[65] Le transport de passagers comprend les tarifs et les dépenses connexes pour le transport international de non-résidents par les transporteurs résidents (exportations) et de résidents par des transporteurs non-résidents (importations). Pour le fret, selon les conventions internationales, les frais de transport jusqu'à la frontière douanière sont imputés au pays exportateur, et les frais engagés au-delà de la frontière douanière sont imputés au pays importateur.

La Figure AS.8

COMMERCE DES SERVICES DE TRANSPORTS, 1990-2016



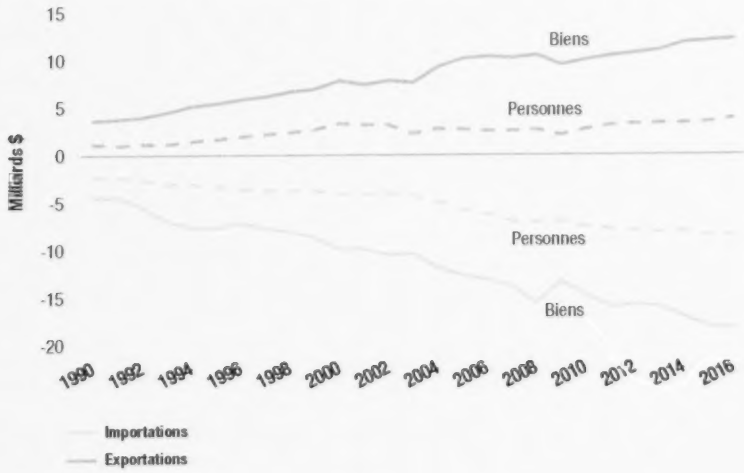
Données : Statistique Canada

[65] Ils comprennent également les services de transport de voyageurs effectués dans l'espace économique national par des transporteurs non-résidents.

Les exportations canadiennes de services de transport ont augmenté rapidement dans les années 1990, mais elles ont connu une progression plus modérée après 2000, évoluant essentiellement en parallèle avec le ralentissement de la croissance des exportations de marchandises canadiennes. En revanche, les importations ont progressé à un rythme comparable à celui des exportations dans les années 1990, avant d'accélérer la cadence entre 2000 et 2007. La croissance des importations de services de transport liés aux biens s'est poursuivie au rythme rapide de la décennie précédente, au moment même où la croissance des exportations ralentissait et, à elle seule, aurait pu contribuer à creuser le déficit commercial. Mais la croissance des services liés au mouvement des personnes s'est accélérée au milieu de la décennie, probablement à cause de l'évolution du cadre des politiques entourant le transport aérien, dont les répercussions ont commencé à se faire sentir au milieu de la décennie, et qui, en accélérant l'accès des Canadiens aux transporteurs étrangers, a encore élargi l'écart avec les exportations.[66] Bien qu'elles aient pu contribuer à creuser le déficit des services de transport, ces politiques, en abaissant le coût du transport aérien et en facilitant la circulation des marchandises, notamment des gens d'affaires, ont un impact positif sur le commerce des biens et des services et probablement sur l'investissement étranger direct.[67] Depuis 2009, le déficit s'est à nouveau stabilisé.

La Figure AS.9

COMMERCE DES SERVICES DE TRANSPORTS, 1990-2016



Données : Statistique Canada

En plus de suivre la tendance générale du commerce des biens, la composition des partenaires commerciaux a aussi un effet significatif sur le déficit des services de transport; des partenaires commerciaux plus éloignés entraînent des coûts de transport plus élevés. De loin, le plus grand facteur d'augmentation du déficit du commerce des services de transport du Canada est la forte hausse du déficit des services de transport par eau avec les partenaires commerciaux non américains. En 2016, le déficit commercial du Canada dans le secteur du transport par eau avec des partenaires non américains atteignait 8,7 milliards $, soit 82 p. 100 du déficit commercial global du Canada pour les services de transport. Le second déficit en importance relié aux transports aériens avec les États-Unis est évalué à 2,8 milliards $, mais est largement compensé par l'excédent de 1,7 milliard $ enregistré dans les transports terrestres avec les États-Unis.

---

[66] Transport Canada, « La politique Ciel bleu : Faite au Canada, pour les Canadiens », https://www.tc.gc.ca/fra/politique/aerien-cielbleu-menu-2989.htm.

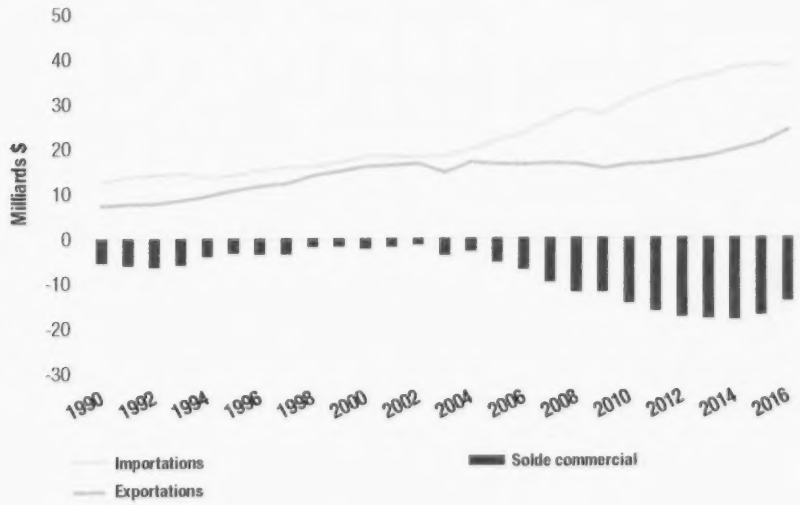
[67] Voir David Boileau et Mykyta Vesselovsky, « Le lien entre la libéralisation des services aériens et le commerce au Canada », Affaires mondiales Canada, 2013.

Les services de transport concernent non seulement le mouvement des marchandises, mais aussi le mouvement des personnes. De manière générale, la croissance du commerce des services de transport liés à la circulation des personnes n'a pas été aussi rapide que celle des biens, et les exportations n'ont pas progressé aussi rapidement que les importations. Les exportations de services de transport de passagers ont progressé à un taux annuel moyen de 4,6 p. 100 depuis 1990, contre 5,0 p. 100 pour les importations. Il faut noter que la croissance la plus rapide est survenue dans les années 1990 pour les exportations, mais entre 2000 et le début de la crise financière mondiale, dans le cas des importations. Sans surprise, le transport aérien représente la grande majorité des importations de services internationaux liés au mouvement des personnes. En pourcentage du commerce bilatéral, le déficit lié au mouvement des personnes est sensiblement plus élevé que celui lié au mouvement des biens, mais légèrement inférieur en termes absolus.

Les services de voyage sont en réalité une combinaison de biens et de services qui rassemble tous les achats faits par des particuliers pour leur propre usage ou en cadeaux lors de visites dans un autre pays. Cela comprend toutes les dépenses, comme l'hébergement et la nourriture, mais non les tarifs payés par les passagers, qui sont inclus dans les services de transport. En termes simples, les importations de voyages sont les dépenses effectuées par les Canadiens voyageant à l'étranger, tandis que les exportations de voyages représentent la valeur des dépenses effectuées par des étrangers au Canada. Dans les deux cas, les dépenses excluent le coût du transport à destination et en provenance du Canada.

La Figure AS.10

COMMERCE DES SERVICES DE VOYAGES, 1990-2016



Données : Statistique Canada

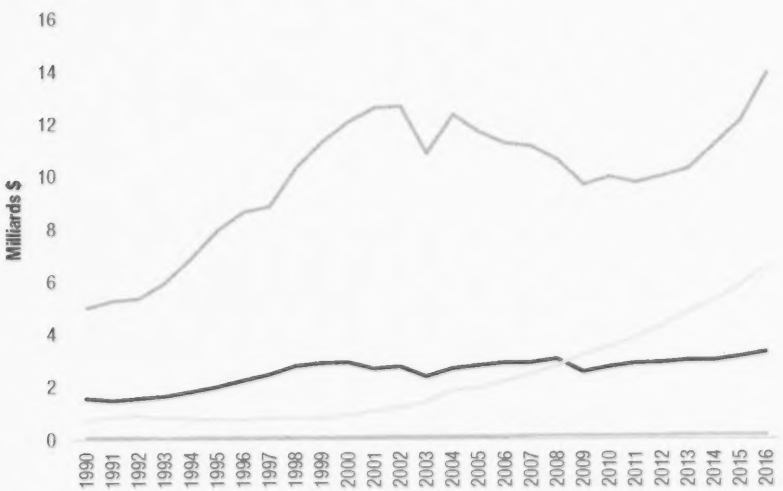
Le déficit des services de voyage a sensiblement augmenté durant la première décennie du nouveau millénaire, après avoir légèrement fléchi au cours des années 1990. L'accroissement du déficit peut être attribué à trois facteurs économiques.[68] Le premier est la valeur du dollar canadien. Un dollar fort signifie qu'il est relativement moins coûteux pour les Canadiens de voyager à l'étranger et plus coûteux pour les étrangers de venir au Canada, tandis qu'un dollar faible aurait l'effet inverse. Au cours des premières années du millénaire, le dollar canadien

[68] Les facteurs non économiques tels que les conditions météorologiques ou les craintes en matière de sécurité dépassent la portée de la présente analyse.

s'est considérablement apprécié passant de 0,64 $ en 2002 à la parité avec le dollar américain en 2011. Le dollar canadien s'est quelque peu affaibli au cours des dernières années, et on peut voir une légère hausse des exportations et une stabilisation des importations. Le second facteur a été le resserrement de la frontière entre le Canada et les États-Unis dans les années qui ont suivi les événements tragiques du 11 septembre 2001 et la forte baisse des recettes de voyages en provenance des États-Unis. Les conditions économiques générales peuvent être considérées comme le troisième facteur ayant eu une incidence sur le commerce des services de voyage. Les Canadiens ont tendance à dépenser davantage en voyage lorsque la situation économique au Canada est bonne, tandis que les étrangers dépensent plus lorsque les conditions économiques dans leur propre pays sont robustes. Historiquement, c'est la situation économique aux États-Unis qui a eu le plus d'importance pour les exportations canadiennes de voyages; l'éclatement de la bulle Internet autour de l'an 2000 et la crise financière mondiale ont contribué au déclin des exportations canadiennes de voyages sur le marché des États-Unis durant ces années. Plus récemment, la forte croissance des marchés émergents, en particulier la Chine, a vraisemblablement contribué à l'augmentation rapide des importations de voyages en provenance de pays autres que les États-Unis. Même si la croissance des dépenses de voyages au Canada (importations) dans les destinations autres que les États-Unis a augmenté plus rapidement, les Canadiens dépensent encore davantage pour des voyages aux États-Unis. Par contre, les dépenses de voyages des étrangers non américains au Canada (exportations) dépassent maintenant les dépenses des Américains après des années de croissance régulière et une baisse des dépenses des Américains entre 2002 et 2009. Au cours des quatre dernières années, la croissance des deux groupes (américains et non américains) a affiché des taux similaires. Le Canada enregistre d'importants déficits pour les voyages aux États-Unis et dans d'autres pays.

La Figure AS.11

EXPORTATIONS DES SERVICES DE VOYAGES SELON LE TYPE DE VOYAGE, 1990-2016



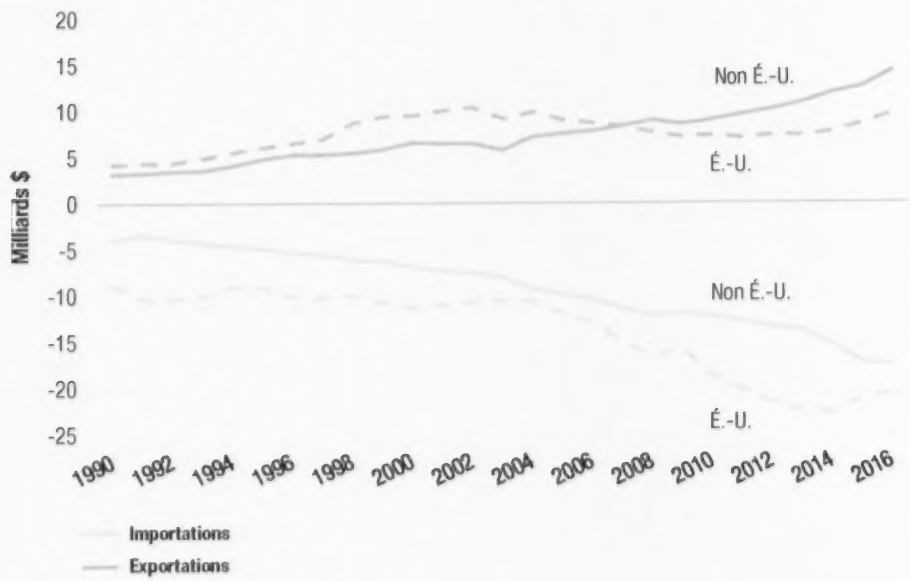
Données : Statistique Canada

Les dépenses de voyages des particuliers sont principalement réalisées pour des raisons personnelles, comme les vacances. Cette catégorie domine les dépenses des Canadiens, représentant 80,2 p. 100 de la valeur des importations; par contre, les vacances représentent une source de dépenses étrangères un peu moins importante au Canada, soit 58,2 p. 100 des exportations de voyages en 2016. Probablement en raison du fait qu'elles sont en bonne partie discrétionnaires, ces dépenses ont tendance à être plus volatiles que d'autres catégories, leur part variant considérablement au fil du temps. Les dépenses de voyages personnelles jouent

un rôle encore plus important dans le déficit commercial. Les dépenses des Canadiens à l'étranger ont été plus de deux fois supérieures à celles des étrangers au Canada, une situation qui ne risque pas de changer tant que le Canada n'aura pas amélioré son climat ou construit l'équivalent du Louvre. Suivant les voyages effectués pour des raisons personnelles, ce sont les voyages d'affaires[69] qui accaparent la part la plus élevée, mais en déclin, des exportations de voyages. En 1990, les entreprises représentaient 20,9 p. 100 des exportations canadiennes de voyages et 16,1 p. 100 des importations; en 2016, ces parts étaient tombées respectivement à 13,6 p. 100 et 12,4 p. 100. Le déficit commercial du Canada au poste des voyages d'affaires a été un élément relativement stable du commerce bilatéral tout au long de la période. Les voyages à des fins d'éducation, qui ne représentent qu'une modeste part des importations, ont vu leur part des exportations augmenter rapidement. Depuis 2000, les exportations de voyages liées à l'éducation ont progressé en moyenne de 13,1 p. 100 par an, dépassant de loin la croissance des exportations de services de voyage, qui n'a été que de 2,5 p. 100 par an sur la même période. Par conséquent, le Canada a maintenant un important excédent commercial pour les voyages à des fins éducatives, qui a atteint 4,4 milliards $ en 2016.[70] Jusqu'en 2000, le Canada enregistrait un déficit commercial dans cette catégorie, ce qui montre à quel point le commerce peut évoluer rapidement. Les dépenses de voyages pour raisons de santé représentent encore une part négligeable des exportations et des importations.

La Figure AS.12

COMMERCE DES SERVICES DE VOYAGES SELON LE PARTENAIRE, 1990-2016



Données : Statistique Canada

[69] Incluant les dépenses des équipages aériens.

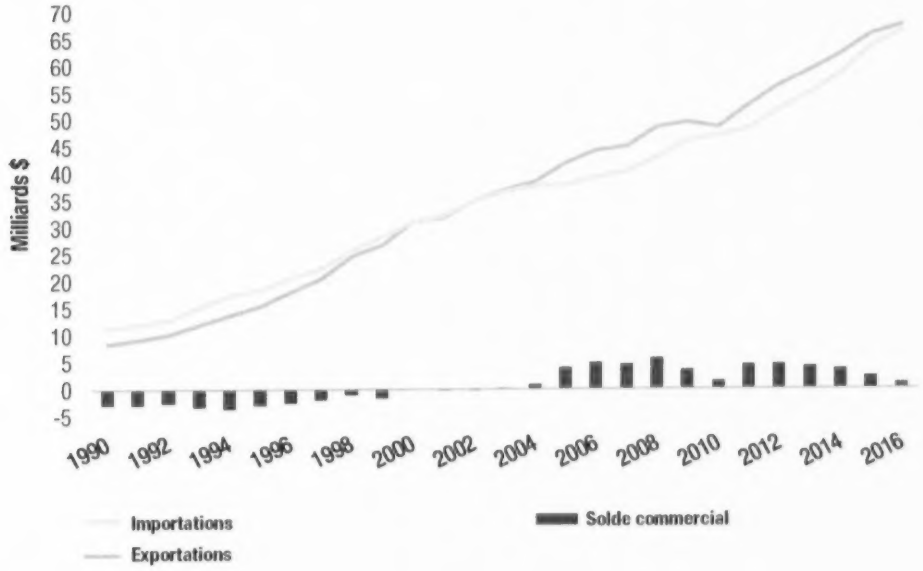
[70] Pour plus d'information sur la mesure du commerce des services d'éducation, voir « Impact économique de l'éducation internationale au Canada – Mise à jour 2017 », Affaires mondiales Canada.

Les services gouvernementaux couvrent tous les paiements effectués par les gouvernements et les organisations internationales ou qui leur sont versés, y compris les frais de visas et les achats faits par les ambassades et le personnel diplomatique. Les services gouvernementaux ne seront pas examinés en détail dans ce rapport. Le commerce des services gouvernementaux est relativement limité et représente une part décroissante des échanges internationaux de services du Canada.

Les services commerciaux englobent un large éventail de services dont le trait commun est essentiellement de ne pas être inclus dans d'autres catégories du commerce. Les services commerciaux sont la catégorie dont la croissance est, de loin, la plus rapide du côté des exportations, à l'exception de cette année. Le reste de cette section sera consacrée aux échanges de services commerciaux.

La Figure AS.13

COMMERCE DES SERVICES COMMERCIAUX, 1990-2016



Données : Statistique Canada

Les exportations canadiennes de services commerciaux ont augmenté à un taux annuel moyen de 8,0 p. 100 depuis 1990, dépassant la croissance des importations, qui ont progressé à un taux moyen de 6,8 p. 100. Le commerce des services commerciaux du Canada est équilibré. Au début des années 1990, le Canada a enregistré chaque année un léger déficit pour les services commerciaux, lequel s'est transformé par la suite en un modeste excédent à partir des années 2000, situation qui n'a pas changé depuis.

La Figure AS.14

EXPORTATIONS CANADIENNES DE SERVICES COMMERCIAUX PAR RÉGION, 2016

Données : Statistique Canada, 2016

Les exportations de services commerciaux dépendent moins des États-Unis que les exportations de biens; 62,2 p. 100 des exportations de services commerciaux étaient destinées aux États-Unis en 2017, comparativement à 74,8 p. 100 des exportations de biens.[71] À d'autres égards, cependant, les exportations de services commerciaux sont moins diversifiées que les biens : la même année, 39,9 p. 100 des exportations de services commerciaux vers des destinations non américaines sont allées dans les marchés émergents, contre 42,4 p. 100 pour les biens.[72] Les exportations de services commerciaux canadiens sont plus susceptibles d'aller vers d'autres pays avancés. Outre la part élevée des États-Unis, l'UE reçoit une part disproportionnée des exportations de services commerciaux canadiens en comparaison de la part des biens allant vers cette région. Plus important encore, la croissance des exportations canadiennes de services commerciaux vers l'UE a été parmi les plus élevées de toutes les régions et sa part n'a cessé d'augmenter. En revanche, l'Asie n'a reçu que 4,8 p. 100 des exportations de services commerciaux du Canada en 2016, et le taux de croissance depuis 2000 a été parmi les plus faibles. L'Amérique du Sud et l'Amérique centrale détiennent une part encore plus petite, soit 3,0 p. 100 en 2016, et même si l'expansion des exportations vers cette région est nettement plus rapide que vers l'Asie, elle ne fait que suivre la croissance globale des services commerciaux; sa part ne s'est donc pas sensiblement améliorée. La part de l'Afrique est encore plus modeste et a connu la croissance la plus faible de toutes les régions. Une exception notable à la tendance de la plupart des exportations de services commerciaux canadiens vers les économies avancées a trait à la région des Antilles,[73] qui détient la troisième

[71] Les données de 2017 n'étaient disponibles que pour certains partenaires au moment de la rédaction du rapport.

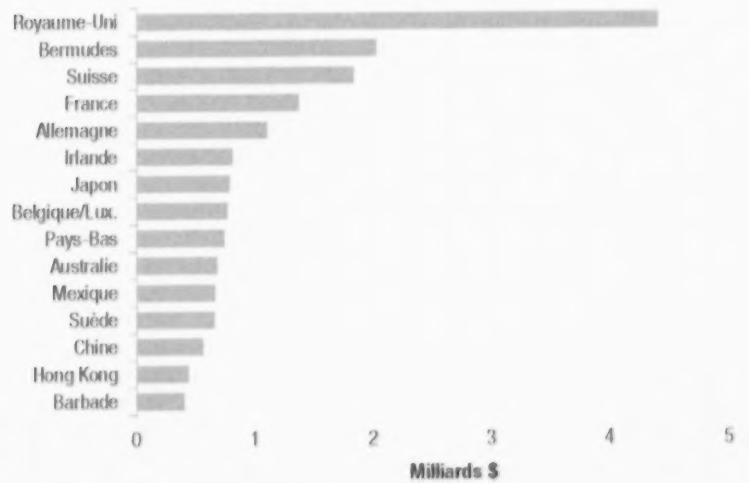
[72] Les marchés émergents, définis comme les économies non membres de l'OCDE.

[73] Une région définie par Statistique Canada comme étant le regroupement des Caraïbes et du Bahamas.

part en termes d'importance parmi toutes les régions et est celle qui démontre de loin la croissance la plus rapide. Il ne fait aucun doute que le rôle de cette région comme destination de l'investissement étranger direct (IED), y compris en provenance du Canada, est la raison principale expliquant cette performance hors norme.

La Figure AS.15

DESTINATIONS PRINCIPALES DES EXPORTATIONS DE SERVICES COMMERCIAUX CANADIENS (EXCLUANT LES ÉTATS-UNIS), 2016



*Taux de croissance annuel moyen composé

Données : Statistique Canada

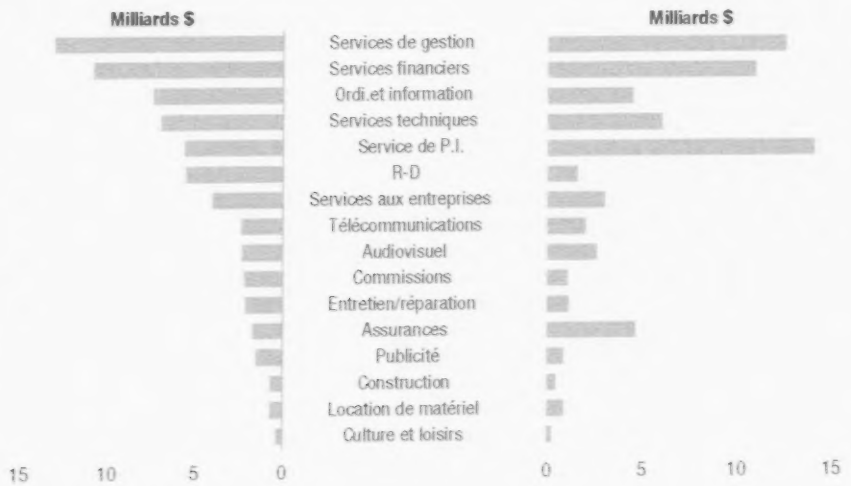
Un examen des principales destinations des exportations canadiennes de services commerciaux, autres que les États-Unis, fait ressortir le lien entre les exportations, les pays avancés et les centres financiers. Parmi les 15 premières destinations, les seules économies qui n'entrent pas dans ces deux derniers groupes sont le Mexique, en 11e position, et la Chine, au 13e rang. Les autres sont tous des centres financiers, comme les Bermudes, Hong Kong et la Barbade, ou des économies riches, comme la France, l'Allemagne, le Japon, l'Australie et la Suède. Alternativement, elles pourraient être considérées comme une combinaison des deux, par exemple le Royaume-Uni, la Suisse, l'Irlande, la Belgique, le Luxembourg et les Pays-Bas. Comme nous l'avons déjà mentionné, les exportations de services commerciaux canadiens sont remarquablement concentrées : les États-Unis et les 15 autres destinations les plus importantes accaparent 87,5 p. 100 du total. Les 15 destinations suivantes ajoutent seulement 4,3 points de pourcentage au total.

Les services de gestion constituent le sous-secteur le plus important des exportations de services commerciaux canadiens et comprennent les services professionnels et de conseils en gestion, ainsi que les paiements entre les filiales et les sociétés mères. Le type de service le plus important au sein de ce groupe est celui des services juridiques, qui représentent environ un dixième des exportations canadiennes dans cette catégorie. Les services financiers, qui viennent après les services de gestion en importance, comprennent divers honoraires, marges et commissions liés à la fourniture transfrontière de services financiers. En 2016, environ 40 p. 100 de la valeur de cette catégorie était liée à l'intermédiation financière. Les services informatiques et d'information comprennent les services liés au matériel et aux logiciels, tels que les licences d'utilisation de logiciels, l'hébergement sur le Web et les paiements pour l'entretien et la réparation de systèmes informatiques. Les services d'information sont l'accès aux bases de données, le stockage et la diffusion des données et les services d'agences de presse. Les services informatiques représentent la plus grande partie de la valeur dans cette catégorie. Les

services techniques comprennent la prestation transfrontière de services d'architecture et d'ingénierie, qui représentent un peu moins de la moitié des exportations canadiennes dans cette catégorie, ainsi qu'un large éventail d'autres services techniques, dont les services environnementaux, qui comptent pour un peu plus de la moitié de la valeur. Les frais d'utilisation de la propriété intellectuelle (PI) constituent la catégorie d'importation la plus importante, de même que la cinquième catégorie en importance dans les exportations de services commerciaux canadiens. C'est l'une des seules cinq catégories où le Canada enregistre un déficit, mais de loin la plus déficitaire. Les redevances pour l'utilisation de la propriété intellectuelle englobent un certain nombre de sous-catégories. Le Canada est déficitaire dans toutes les sous-catégories, mais la plus importante est, de loin, celle des brevets et des dessins industriels, suivie des logiciels et autres redevances, et des franchises. Les marques de commerce et les droits d'auteur occupent une place relativement modeste en termes d'importance et de solde déficitaire du côté des exportations canadiennes. Bien que le Canada enregistre un déficit important pour la PI, il affiche un excédent notable pour la recherche-développement (R-D), qui est liée à l'achat ou à la vente ferme de la propriété liée aux résultats de la R-D. Les assurances sont la cinquième, en termes d'importance, catégorie d'importations de services et, là également, le Canada accuse un déficit. La majeure partie du déficit provient de la sous-catégorie des réassurances, où le Canada a relativement peu d'exportations, mais des importations élevées, contrairement aux sous-catégories de l'assurance-vie et de l'assurance autre que sur la vie, qui représentent une part importante des exportations.

La Figure AS.16

EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS DE SERVICES COMMERCIAUX SELON LE TYPE DE SERVICES, 2016



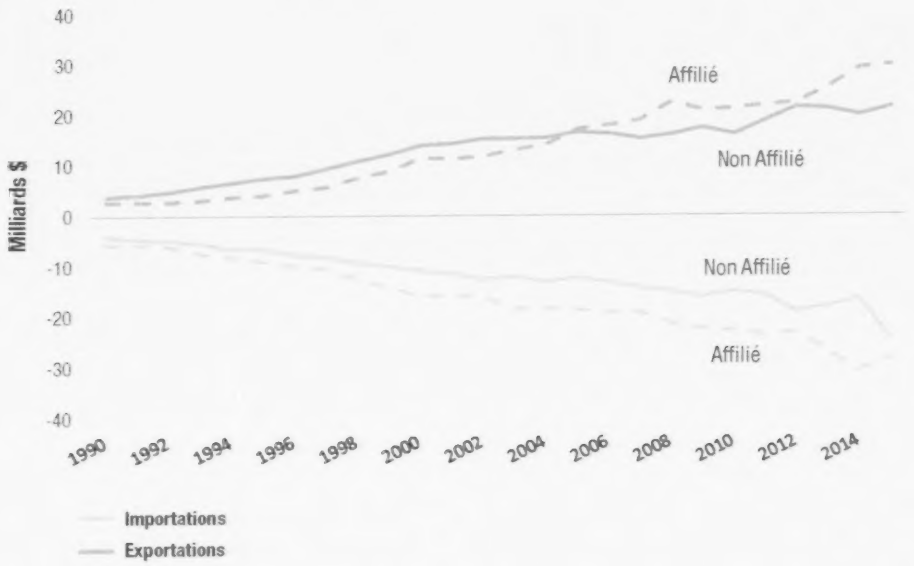
Données : Statistique Canada

Les soldes commerciaux peuvent fournir une indication de l'avantage comparatif. Dans l'ensemble, le Canada enregistre un léger surplus dans ses échanges de services commerciaux, qui comprend des excédents dans 11 sous-secteurs (indiqués en bleu). Les plus gros excédents proviennent de la R-D, des services informatiques et d'information, des commissions non financières et des services aux entreprises. Cinq sous-secteurs étaient déficitaires en 2016 (indiqués en rouge), les plus importants étant ceux de la propriété intellectuelle et des assurances. Les deux secteurs responsables de la plus grande partie du commerce des services – la gestion et les finances – sont, respectivement, excédentaire et déficitaire, mais leur part dans le commerce total est plutôt modeste et, pour cette raison, on pourrait considérer qu'ils sont en grande partie équilibrés.

Un trait qui distingue les échanges de services commerciaux des autres catégories de commerce des services est qu'une part importante est constituée de mouvements intra-entreprises, c'est-à-dire d'échanges se déroulant entre des entités d'une même organisation. Ainsi, le siège social d'une entreprise canadienne peut fournir des services de comptabilité à l'une de ses filiales à l'étranger. Ce type d'échanges est considéré comme du commerce entre sociétés affiliées et contraste avec le commerce entre entités non affiliées, qui serait le cas si cette entreprise canadienne fournissait des services de comptabilité à une entreprise établie dans un pays étranger avec laquelle elle n'a aucun lien. Le commerce entre affiliés a connu une croissance plus rapide que le commerce entre non affiliés depuis un certain temps, et alors que le commerce entre affiliés a longtemps surpassé le commerce entre non affiliés du côté des importations, en 2005, les exportations vers des entités affiliées ont dépassé pour la première fois les exportations vers des entités non affiliées. En 2015, dernière année pour laquelle des données sont disponibles, les exportations de services commerciaux vers des entités affiliées ont été supérieures de 40 p. 100 aux exportations vers des non-affiliés.

La Figure AS.17

COMMERCE DES SERVICES COMMERCIAUX PAR TYPE D'ENTREPRISE, 1990-2014

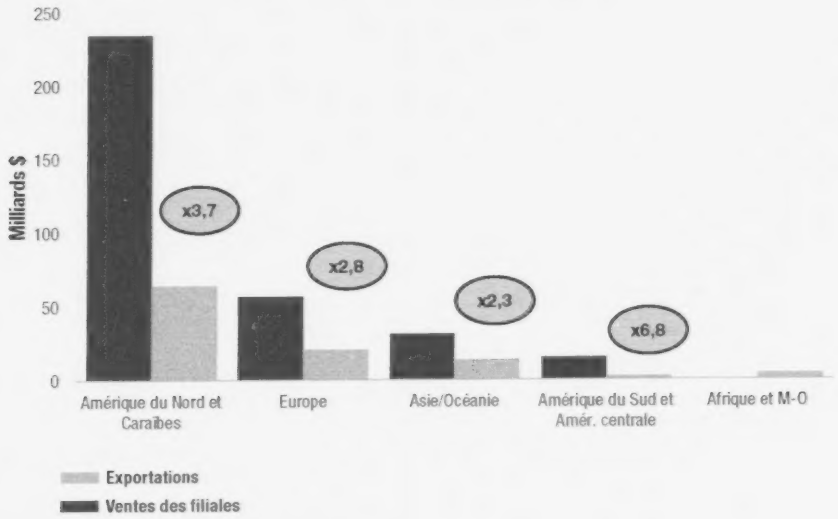


Données : Statistique Canada

Outre les échanges de services au sein de la structure organisationnelle d'une entreprise qui constituent du commerce entre affiliés, le troisième mode de commerce transfrontalier de services implique une société étrangère qui ouvre une filiale ou une succursale locale pour offrir un service. À première vue, ces « ventes de sociétés affiliées » semblent plus importantes que les exportations de services. Dans le cas de l'Amérique du Nord, dominée par les États-Unis, mais qui englobe aussi les centres financiers des Caraïbes qui accueillent un important volume d'investissement étranger direct du Canada, notamment dans le secteur financier, les ventes des sociétés affiliées sont 3,7 fois plus importantes que les exportations. Dans les autres régions, les ventes de services des sociétés affiliées sont presque aussi dominantes – elles sont 2,8 fois plus importantes que les exportations en Europe et 2,3 fois plus importantes que celles en Asie. Il n'y a qu'en Afrique que les exportations dépassent les ventes de services des sociétés affiliées.

La Figure AS.18

EXPORTATIONS DE SERVICES ET VENTES DES FILIALES À L'ÉTRANGER, 2015

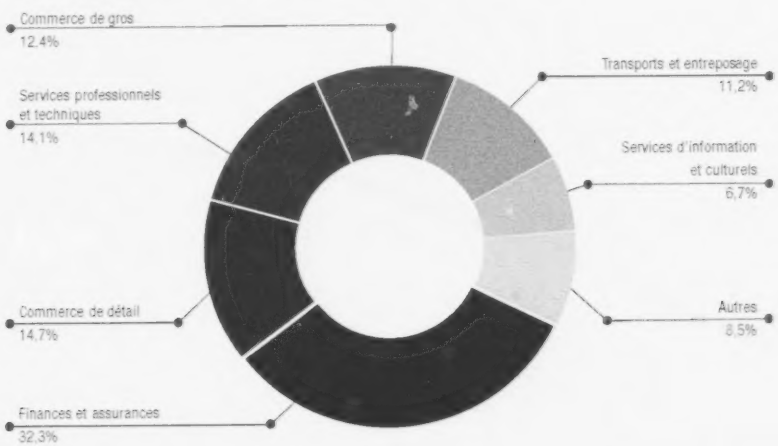


Données : Statistique Canada, 2015

Les chiffres sur les ventes des sociétés affiliées doivent être interprétés avec prudence, car ils mesurent la valeur des ventes de l'industrie dans laquelle évolue la société affiliée, en l'occurrence les services, mais cela ne signifie pas qu'ils sont comparables aux exportations de services, telles que décrites dans cet article. Ainsi, le commerce de détail est le deuxième secteur le plus important alors que le commerce de gros arrive au quatrième rang, et ils représentent ensemble 27,1 p. 100 des ventes. Ces deux secteurs n'ont aucune catégorie comparable dans les exportations de services commerciaux et sont très probablement impliqués dans la vente de biens.

La Figure AS.19

VENTES DE SERVICES DES FILIALES À L'ÉTRANGER, 2015



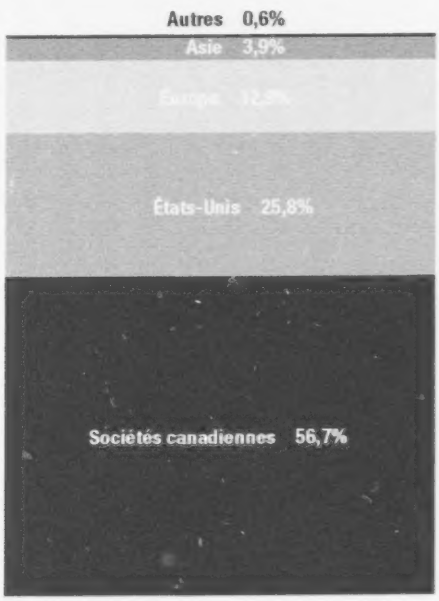
Données : Statistique Canada, 2015

Pour l'ensemble des ventes des sociétés affiliées, il y a en outre un risque de double comptage lorsqu'elles sont comparées aux exportations. Tel qu'indiqué, plus de la moitié des exportations de services sont destinées à des sociétés affiliées, et leur valeur pourrait être prise en compte dans les chiffres de vente. Qui plus est, les ventes des sociétés affiliées canadiennes peuvent revenir au Canada sous la forme d'importations.

À titre d'exemple, outre les sociétés canadiennes qui établissent des filiales à l'étranger pour desservir ces marchés, les sociétés étrangères établissent des sociétés affiliées au Canada non seulement pour atteindre le marché canadien, mais aussi pour exporter. À vrai dire, en 2015, 43,3 p. 100 des exportations canadiennes de services commerciaux étaient effectuées par des sociétés étrangères établies au Canada : 25,8 p. 100 étaient le fait de sociétés américaines, 12,9 p. 100 provenaient de sociétés européennes, les sociétés d'autres pays accaparant les 4,5 p. 100 restant.

La Figure AS.20

EXPORTATIONS DE SERVICES SELON L'ORIGINE, 2015



Données : Statistique Canada, 2015

LA MESURE DU COMMERCE DES SERVICES

On affirme parfois que le commerce des services n'est pas bien mesuré. Cette perception provient vraisemblablement d'une comparaison avec le commerce des biens, pour lequel il existe beaucoup plus de détails en termes de partenaires et de produits. Les données sur le commerce de biens sont également plus récentes et les statistiques sont mises à jour sur une base mensuelle. Il se peut aussi que les gens soient capables d'imaginer une voiture traversant la frontière, mais qu'ils aient plus de difficulté à comprendre comment les services d'intangibles, comme les exportations de services d'architecture, puissent être mesurés avec exactitude. Bien qu'il y ait toujours place à amélioration, rien n'indique qu'il y ait une sous-estimation systématique du commerce transfrontalier des services.

Les renseignements sur le commerce des biens proviennent des documents douaniers : les déclarations d'importation et d'exportation qui renferment de l'information détaillée sur le produit traversant la frontière. Les statistiques sur les importations de biens constituent l'étalon-or, puisque les agents des douanes sont incités à faire des inspections pour assurer la sécurité, percevoir les droits et d'autres raisons. En contraste, les statistiques sur le commerce des services proviennent d'enquêtes.[74] Compte tenu des préoccupations que soulève le fardeau imposé aux répondants aux enquêtes et du fait que les enquêtes trop longues ou complexes se traduiront par des non-réponses ou des renseignements inexacts, il est seulement possible de mener des enquêtes peu fréquentes et relativement simples. De plus en plus, des données administratives sont utilisées pour compléter les renseignements tirés des enquêtes, ce qui permet d'abréger les questionnaires d'enquête pour permettre de les remplir plus facilement, tout en améliorant la qualité des données. Si des comparaisons peuvent être faites entre le commerce des biens et celui des services, le commerce des biens constitue l'exception; les méthodes employées pour mesurer le commerce des services sont comparables à celles servant à établir la plupart des autres statistiques commerciales et économiques, y compris le calcul des indicateurs de base comme le PIB.

Mesurer le commerce des services soulève des défis particuliers. Contrairement aux biens, il est communément admis que, pour les services, les exportations peuvent être mesurées plus précisément que les importations. En effet, il est souvent plus facile d'identifier, et donc de soumettre à une enquête, le producteur du service que le consommateur, qui peut être plus difficile à identifier. La plupart des services d'architecture, par exemple, seront fournis par des cabinets d'architectes, alors que presque n'importe quel particulier ou entreprise pourrait consommer des services d'architecture. Pour améliorer les statistiques sur le commerce transfrontière des services, une priorité a trait au commerce numérique et notamment la consommation de services par des particuliers sur des plateformes telles qu'Airbnb, Uber et Netflix, mais aussi des services informatiques en nuage et des logiciels offerts comme services.

La collecte de renseignements supplémentaires au niveau des partenaires et des produits est également une priorité en vue d'améliorer les données sur le commerce des services, et un certain nombre d'améliorations ont été apportées ces dernières années et se reflètent ailleurs dans cet article. La plus grande utilisation de données administratives et d'autres innovations permettent de présenter des données pour un plus grand nombre de partenaires commerciaux, en fournissant plus de détails sur le type de services échangés, et plus rapidement; d'autres améliorations sont prévues dans l'avenir.

---

[74] Le cadre de mesure du commerce des services est établi par le Fonds monétaire international (FMI) en collaboration avec d'autres organisations internationales, des experts internationaux et les organismes statistiques nationaux. Les dernières règles relatives à la mesure des services figurent dans la sixième édition du Manuel de la balance des paiements (MBP6).

L'une des innovations les plus significatives dans l'analyse du commerce international au cours des dernières années découle du travail consacré aux caractéristiques des exportateurs. Ce type d'analyse a montré, par exemple, que relativement peu d'exportateurs comptent pour la plus grande partie de la valeur des exportations et que relativement peu d'entreprises exportent. La théorie du commerce hétérogène, ou « nouvelle nouvelle théorie », a évolué à partir de ces travaux. Dans la plupart des pays, y compris le Canada, ces données ont reposé uniquement sur le commerce des biens. Des données comparables sur les caractéristiques des entreprises participant au commerce des services permettraient d'élargir l'analyse au-delà du secteur des biens, qui est une composante décroissante dans la plupart des économies. Les responsables de la négociation des accords commerciaux sont confrontés à un défi unique dans le cas des services en ce sens qu'il y a quatre modes de fourniture des services pouvant se retrouver dans un accord commercial. À l'heure actuelle, les données disponibles sur le mode de fourniture des services sont très limitées.

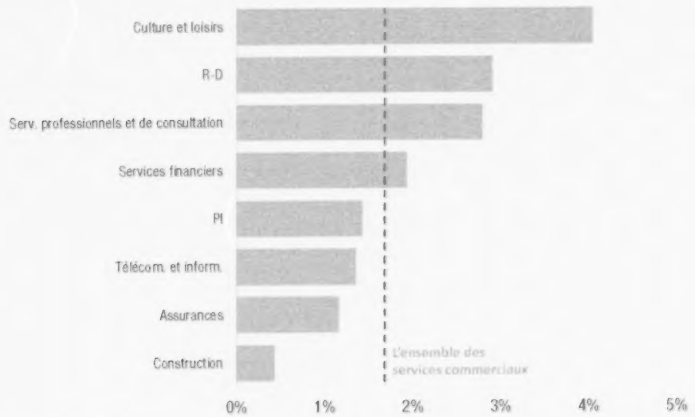
Alors que les exportations de services ne sont pas moins bien mesurées que la plupart des statistiques commerciales ou économiques, il y a place à une amélioration. Les organismes statistiques sont conscients des nombreuses préoccupations qui sont fréquemment soulevées au sujet des statistiques sur le commerce des services et s'emploient activement à les améliorer sur divers fronts.

Performance internationale

En 2017, le Canada arrivait au 18e rang des principaux exportateurs de services commerciaux dans le monde. Avec 1,6 p. 100[75] des exportations mondiales de services, le Canada se situe bien en deçà des points de référence tels que sa part de la production mondiale (2,0 p. 100)[76] ou du commerce des marchandises (2,4 p. 100)[77]. En 2017, les États-Unis étaient le plus gros exportateur de services, suivis du Royaume-Uni, tous deux reconnus pour leur bonne performance sur le marché d'exportation des services. Les Pays-Bas, l'Inde et l'Irlande « surperforment » en termes de part des exportations de services par rapport à leur part du PIB. Les Pays-Bas et l'Irlande sont deux des principales destinations de l'investissement étranger direct (IED); le premier est également une source importante d'IED. L'Inde est bien connue comme destination des activités de délocalisation des services aux entreprises. En revanche, les classements de l'Allemagne et du Japon au chapitre des services sont bien inférieurs à leur classement du côté des biens. La part de la Chine dans les exportations mondiales de services se situe également bien en deçà de sa part des exportations de biens, mais elle fait néanmoins bonne figure compte tenu de son niveau actuel de développement. Le second chapitre de cette publication offre plus de détails sur les exportations mondiales de services.

La Figure AS.21

PART DES EXPORTATIONS MONDIALES DE SERVICES COMMERCIAUX DÉTENUE PAR LE CANADA



Données : OMC

Le Canada a une part supérieure à la moyenne dans les exportations de services culturels et récréatifs, la R-D, les services professionnels et de consultation, et les services financiers. Des descriptions plus détaillées de ces catégories de services sont présentées dans la section sur les Services commerciaux. Les comparaisons internationales peuvent s'avérer difficiles : plusieurs pays ne fournissent pas de données en temps opportun sur les échanges de services commerciaux ou, dans certains cas, ne fournissent aucune donnée. De plus, lorsque des données sont présentées, il peut y avoir des différences importantes dans la définition des sous-secteurs. Pour ces raisons, la compétitivité du Canada au chapitre des services commerciaux est examinée pour deux marchés spécifiques, les États-Unis et l'UE, ce qui permet d'utiliser une seule source de données pour chaque marché. Les États-Unis et l'UE sont les deux plus grands marchés au monde pour les services commerciaux, et de loin les destinations les plus importantes pour les services commerciaux canadiens.

---

[75] Rapport statistique annuel de l'Organisation mondiale du commerce, 2017.

[76] Fonds monétaire international, base de données WEO.

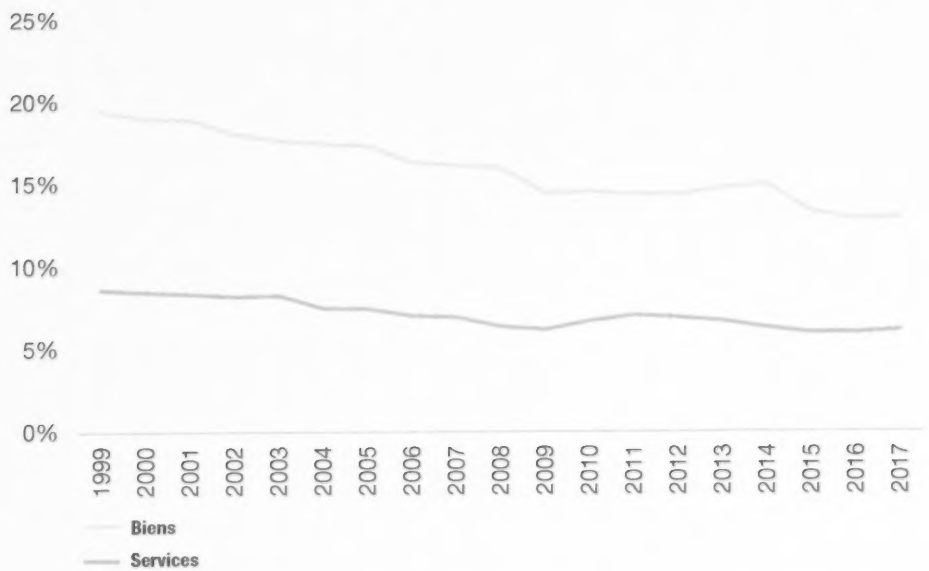
[77] Rapport statistique annuel de l'Organisation mondiale du commerce, 2017.

LE CANADA SUR LE MARCHÉ DES SERVICES AUX ÉTATS-UNIS

La part des importations de services aux États-Unis détenue par le Canada s'élevait à 6,1 p. 100 en 2017, bien en deçà de sa part des importations de biens aux États-Unis, qui était de 13,0 p. 100 la même année. La part des importations canadiennes de services par les États-Unis a ainsi reculé après avoir atteint 8,4 p. 100 en 2000, une baisse d'environ un quart, qui est néanmoins inférieure à celle des biens, qui a diminué d'un tiers. Le Canada est la quatrième plus importante source d'importations de services des États-Unis, derrière le Royaume-Uni, l'Allemagne et le Japon; dans le cas des biens, le Canada se positionne deuxième derrière la Chine. Les importations de services aux États-Unis sont généralement beaucoup plus diversifiées que les importations de biens. Du côté des services, les cinq premiers pays représentent 34,1 p. 100 des importations, alors que pour les biens, les cinq premiers pays accaparent 58,8 p. 100 des importations totales. Les États-Unis sont, dans une large mesure, la destination la plus importante des exportations canadiennes de services.

La Figure AS.22

PART DES IMPORTATIONS AUX ÉTATS-UNIS DÉTENUE PAR LE CANADA, 1999-2017

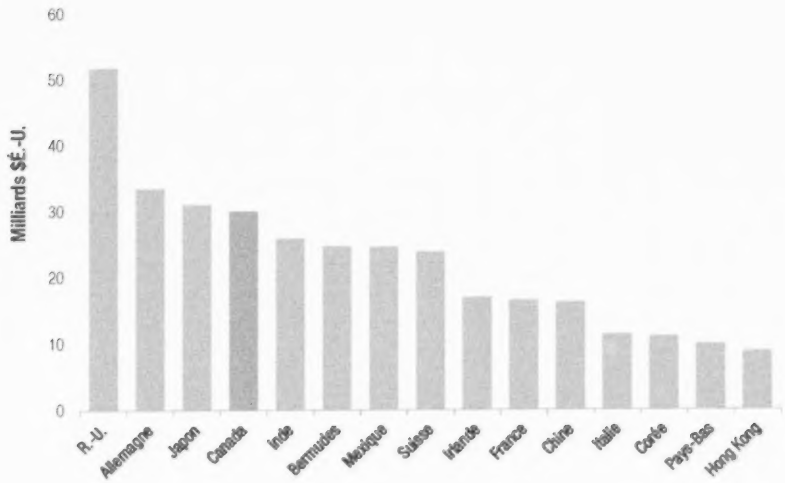


Données : Bureau of Economic Analysis des États-Unis

Une technique couramment employée pour déterminer dans quels secteurs un pays a un avantage comparatif consiste à mesurer l'avantage comparatif révélé. L'utilisation d'une mesure de l'avantage comparatif révélé pose un défi dans le commerce des services, car les données ne sont pas toujours disponibles, et les catégories de commerce ne sont pas parfaitement comparables entre les pays à un niveau de détail significatif. Deux mesures assez simples sont utilisées pour déterminer où le Canada pourrait disposer d'un avantage comparatif dans les services; l'analyse se concentre sur deux partenaires spécifiques : les États-Unis et l'Union européenne.

La Figure AS.23

SOURCES PRINCIPALES D'IMPORTATIONS DE SERVICES DES ÉTATS-UNIS



Données : Bureau of Economic Analysis des États-Unis

Les simples soldes commerciaux peuvent constituer un indicateur de l'avantage comparatif. Par définition, un excédent signifie qu'il y a plus d'exportations que d'importations (voir la méthode du « Solde commercial » dans le tableau). Cette méthode peut être interprétée comme une mesure de l'avantage que posséderait le Canada sur les États-Unis (plutôt qu'un avantage sur les autres pays qui font du commerce sur le marché américain). Globalement, le Canada enregistre un déficit important avec les États-Unis dans le commerce des services, reflétant la vigueur du secteur des services aux États-Unis. Selon cette mesure, exprimée dans le tableau en pourcentage du commerce bilatéral, le Canada n'est excédentaire que dans quatre secteurs : les services de R-D, les « autres » services techniques, les services de comptabilité et les services informatiques. Le déficit global du Canada au poste des services, exprimé en proportion du commerce bilatéral, est de 28,6 p. 100. Utilisant cette valeur comme point de référence, cinq autres secteurs au Canada affichent un déficit inférieur à 28,6 p. 100, que l'on peut interpréter comme indiquant un léger avantage comparatif.

Une deuxième mesure de l'avantage comparatif ressemble aux mesures traditionnelles de l'avantage comparatif révélé, en utilisant la part globale des services du Canada dans les importations aux États-Unis comme point de référence. Les secteurs où la part du Canada dépasse ce point de référence peuvent être considérés comme ayant un avantage comparatif (voir la méthode de la « Part des importations » dans le tableau). Cette méthode peut être interprétée comme évaluant si le Canada possède un avantage par rapport à d'autres pays (tiers) sur le marché américain. Selon cette mesure, le Canada a un avantage dans 12 secteurs, y compris tous les secteurs identifiés à l'aide de la méthode du « Solde commercial », sauf un.

Le Tableau AS.1

AVANTAGES COMPARATIFS DU CANADA DANS LE COMMERCE DES SERVICES AUX ÉTATS-UNIS

	Solde commercial	Part des importations
Publicité	-85,3	0,6
Éducation	-73,1	-3,7
Propriété intellectuelle	-70,5	-2,8
Crédit-bail	-70,1	-2,0
Services juridiques	-65,6	1,1
Assurances	-59,2	-4,9
Services financiers	-52,3	1,9
Information	-51,2	1,4
Génie industriel	-42,0	-2,3
Construction	-28,1	1,5
Architecture	-27,8	1,3
Télécommunications	-26,4	0,0
Entretien et réparation	-17,2	10,7
Serv. aux entrepr. et consultation	-6,9	1,0
Ordinateurs	21,5	5,3
Comptabilité	34,1	6,3
Autres services techniques	44,2	8,7
Recherche et développement	67,6	0,0

Solde : Excédent (déficit) du Canada avec les É.-U. en pourcentage du commerce total
Part des importations : écart (positif ou négatif) entre la part des importations et la part de l'ensemble des services représentée par les importations, en points de pourcentage

Données : Bureau of Economic Analysis des États-Unis

LE CANADA SUR LE MARCHÉ DES SERVICES DE L'UE

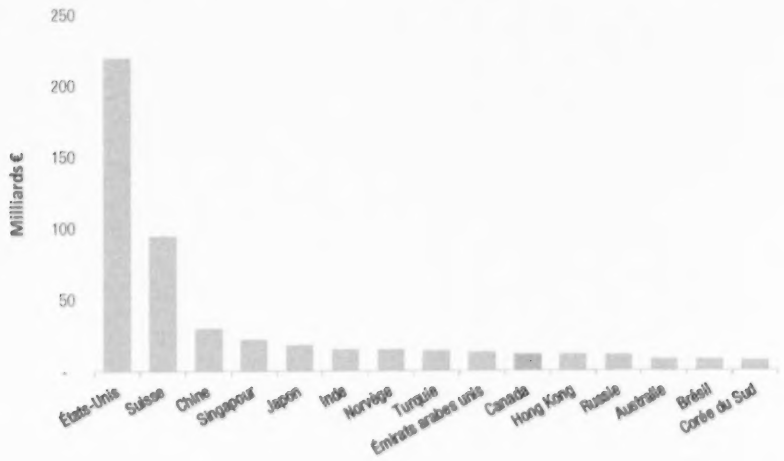
Contrairement aux États-Unis, où la part des importations de biens détenue par le Canada est nettement supérieure à celle des services, la part du Canada dans les importations de services et de biens de l'UE atteignait 1,7 p. 100 en 2016. Contrairement au cas des États-Unis également, où les parts des biens et des services du Canada sont toutes deux en déclin, sa part des importations de services dans l'UE a diminué graduellement, partant de 2,2 p. 100 en 2010, tandis que sa part des importations de biens est demeurée stable durant la même période.[78] En 2016, le Canada était la dixième source d'importations de services de l'UE (en excluant le commerce intra-UE). Les États-Unis se démarquent comme étant, de loin, la première source des importations de services de l'UE. À titre de référence approximative, l'économie canadienne représente environ un dixième de la taille de l'économie américaine; toutefois, les importations de l'UE en provenance des États-Unis sont plus de 18 fois supérieures à celles venant du Canada, ce qui témoigne de la solide performance relative des États-Unis au chapitre des services. La Suisse se distingue également par une part élevée des importations de services de l'UE, mais étant donné son emplacement unique – entourée de pays de l'UE – et sa longue

[78] Bien qu'une part importante de cette stabilité soit due à l'augmentation rapide des importations d'or; voir l'encadré au chapitre 5 du présent rapport.

tradition de services financiers, il n'est pas aussi utile de faire des comparaisons avec le Canada. En termes de diversification des sources, les importations de services de l'UE sont légèrement moins diversifiées que ses importations de biens; les cinq premiers pays fournisseurs accaparent 53,8 p. 100 des importations totales de services, tandis que les cinq premiers représentent 52,7 p. 100 des importations totales de biens.

La Figure AS.24

SOURCES PRINCIPALES D'IMPORTATIONS DE SERVICES DE L'UNION EUROPÉENNE, 2016



Source: Eurostat, 2016

Tel que noté, la part du Canada dans les importations de services de l'UE a considérablement diminué au cours des six dernières années pour lesquelles des données comparables sont disponibles. Les services aux entreprises constituent, de loin, le plus important sous-secteur dans les importations totales de l'UE et les importations de l'UE en provenance du Canada, et sont donc responsables de la majeure partie du recul de la part du Canada dans les importations de l'UE. À vrai dire, les importations de l'UE en provenance du Canada dans ce secteur ont légèrement progressé entre 2010 et 2016 (hausse de 16,7 p. 100), mais elles n'ont pu suivre la cadence des importations totales de l'UE (gain de 95,8 p. 100).

L'utilisation de techniques similaires à celles employées pour examiner les avantages comparatifs du Canada sur le marché des importations de services aux États-Unis donne des résultats assez frappants dans le cas de l'UE.[79] Comme pour les États-Unis, l'approche du solde commercial fait ressortir beaucoup moins de secteurs où le Canada pourrait détenir un avantage comparatif (six secteurs seulement), que l'approche fondée sur la part des importations. Dans l'ensemble, le Canada a enregistré un déficit commercial de 6,7 milliards d'euros avec l'UE en 2016, dont 3,5 milliards pour les services commerciaux, représentant 23,9 p. 100 des échanges bilatéraux. L'utilisation de cette valeur comme point de référence pour déterminer l'avantage comparatif, plutôt que de s'en tenir aux secteurs excédentaires, vient ajouter quatre autres secteurs et accroît considérablement le chevauchement avec les résultats obtenus pour les États-Unis. Toutefois, le plus remarquable dans le cas de l'UE est la corrélation étroite entre l'approche du solde commercial et celle de la part des importations.

[79] L'analyse a été effectuée au niveau sectoriel le plus détaillé possible pour l'UE et les États-Unis. En conséquence, le nombre de secteurs couverts est quelque peu différent.

On observe une forte corrélation des classements établis selon le solde commercial et selon la part des importations. Ces mesures de l'avantage comparatif vont dans le même sens que les résultats obtenus pour les États-Unis : 1) la R-D se démarque comme un secteur où le Canada fait bonne figure; 2) le Canada montre des signes davantage comparatifs dans les services professionnels et techniques; 3) certains secteurs révèlent des forces propres au marché canadien, l'éducation étant un exemple dans le cas de l'UE, alors que le Canada fait piètre figure en éducation sur le marché américain.

Le Tableau AS.2

AVANTAGES COMPARATIFS DU CANADA DANS LE COMMERCE DES SERVICES DE L'UNION EUROPÉENNE, 2016

	Solde commercial	Part des importations
Construction	-78,4	-0,3
Architecture	-78,4	-0,7
Services de santé	-77,8	-1,0
Services de location opérationnel	-72,7	-0,6
Gestion des déchets	-72,0	-0,9
Services financiers	-66,7	-0,5
Patrimoine et loisirs	-65,5	-0,9
Propriété intellectuelle	-63,0	-0,9
Information	-54,1	0,4
Ingénierie	-50,2	0,6
Assurances	-47,4	0,0
Services juridiques	-44,3	0,4
Télécommunications	-40,8	0,1
Ordinateurs	-33,2	1,4
Autres services aux entreprises	-21,4	0,1
Comptabilité	-21,2	0,6
Services scientifiques et autres services techniques	-15,7	-0,3
Éducation	-13,2	1,3
Autres services personnels	9,9	0,0
Serv. aux entrepr. et gestion	11,8	0,7
Recherche et développement	34,9	0,1
Publicité	37,2	0,4
Services liés aux commerce	55,2	0,2
Services audiovisuels	62,4	9,1

Solde : Excédent (déficit) du Canada avec l'UE en pourcentage du commerce total
Part des importations : écart (positif ou négatif) entre la part des importations et la part de l'ensemble des services représentée par les importations, en points de pourcentage.

Données: Eurostat, 2016

LES PME EXPORTATRICES DE SERVICES

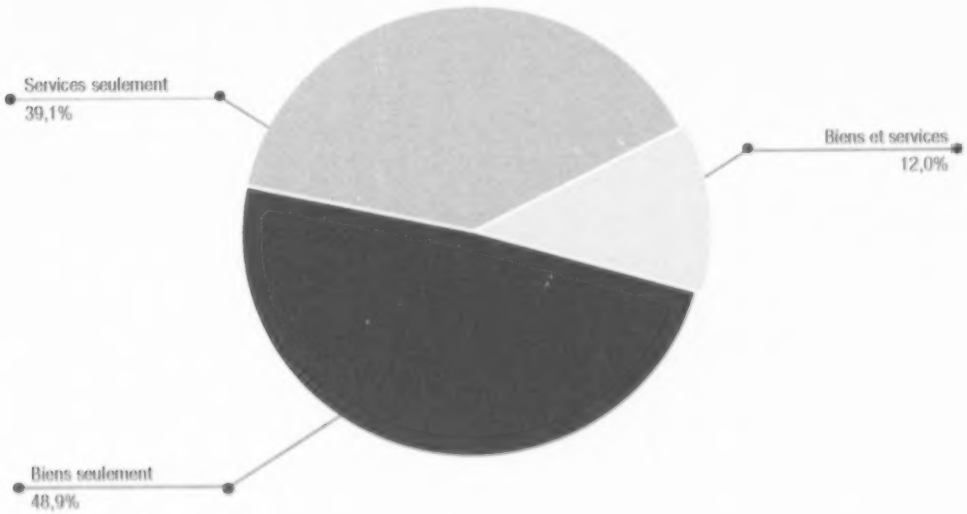
Les données sur les caractéristiques des entreprises exportatrices et importatrices proviennent des documents douaniers. Ces données nous informent que la plupart des exportateurs sont des petites et moyennes entreprises (PME),[80] mais la plus grande partie de la valeur des exportations provient de grandes entreprises. Même parmi les PME, une fraction relativement limitée des exportateurs est à l'origine de la plus grande partie de la valeur. Seules des données beaucoup plus restreintes provenant d'enquêtes sont disponibles pour les exportateurs de services.

[80] Définies ici comme étant les entreprises qui comptent entre 1 et 499 employés.

En 2014, on estime que 11,8 p. 100 des PME exportaient. Selon l'enquête sur le financement et la croissance des PME, en 2011, l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles,[31] 48,9 p. 100 des PME exportatrices exportaient uniquement des biens, 39,1 p. 100 exportaient uniquement des services et 12,0 p. 100 exportaient des biens et des services. Cependant, en proportion du nombre d'entreprises, la part des entreprises qui exportent dans le secteur des services est bien inférieure à celle du secteur des biens. Cette observation n'est pas unique au Canada. Même aux États-Unis, pays souvent considéré comme ayant un avantage comparatif dans le secteur des services, la participation des entreprises de services aux exportations tire de l'arrière sur celle des entreprises manufacturières par une marge considérable.[32]

La Figure AS.25

PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EXPORTATRICES – BIENS ET SERVICES, 2011



Données : Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, Statistique Canada, 2011

Les plus petites PME, celles qui comptent entre un et quatre employés, sont les plus susceptibles d'exporter des services. Quelque 51,9 p. 100 de ces « micro-PME » exportent uniquement des services, tandis que 8,1 p. 100 exportent des biens et des services. Par comparaison, les plus grandes PME, celles qui comptent entre 100 et 499 employés (les « moyennes entreprises » dans le groupe des PME), sont globalement moins susceptibles d'exporter des services et, quand elles le font, seulement 21,6 p. 100 exportent uniquement des services, tandis qu'un pourcentage plus élevé, 22,5 p. 100, exportent des biens et des services. Plusieurs raisons expliquent la propension différente des entreprises à exporter des services selon leur taille. La raison la plus probable est qu'il peut y avoir moins de possibilités d'économies d'échelle dans la production des services. Les grandes usines de fabrication réalisent des économies d'échelle grâce à la spécialisation des tâches, comme c'est le cas sur une chaîne de montage. Il n'est pas clair que les mêmes possibilités de spécialisation des tâches et de standardisation des extrants existent dans les services. Les tâches liées à la fabrication bénéficient également d'un effet de proximité, par exemple le fait de réduire au minimum la distance

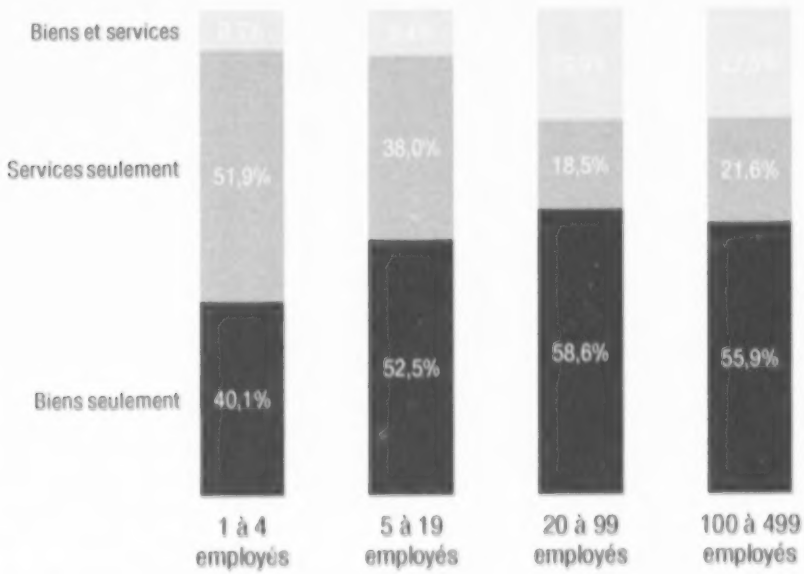
[31] Au moment de la rédaction, une nouvelle enquête est en cours de réalisation, et des données à jour devraient être disponibles d'ici la fin de 2018.

[32] J. Bradford Jensen, « Global Trade in Services : Fear, Facts, and Offshoring », Peterson Institute for International Economics, 2011.

parcourue entre les tâches pendant qu'un bien progresse sur la chaîne de montage engendre des économies. Avec l'avènement de la livraison juste-à-temps des intrants, beaucoup de fournisseurs sont établis à proximité immédiate du client. Dans de nombreuses industries de services, les avantages d'une telle proximité ne sont pas aussi évidents. Enfin, les industries productrices de biens ont souvent un coefficient élevé de capital, et une plus grande échelle facilite l'accès au financement, permettant aux entreprises de faire des dépenses en capital coûteuses. De même, lorsque la taille confère moins d'avantages, comme dans les services, les barrières moins onéreuses à l'entrée peuvent permettre à de nouvelles entreprises de plus petite taille d'entrer sur le marché. Mais les entreprises de services ne sont pas de plus petite taille dans tous les cas. Six des dix entreprises les plus importantes du palmarès Fortune 500 appartiennent au secteur des services. Les services financiers ont toujours occupé le haut du classement dans ces listes d'entreprises, et elles ont récemment été rejointes par des entreprises de technologie.

La Figure AS.26

PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EXPORTATRICES SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE, 2011

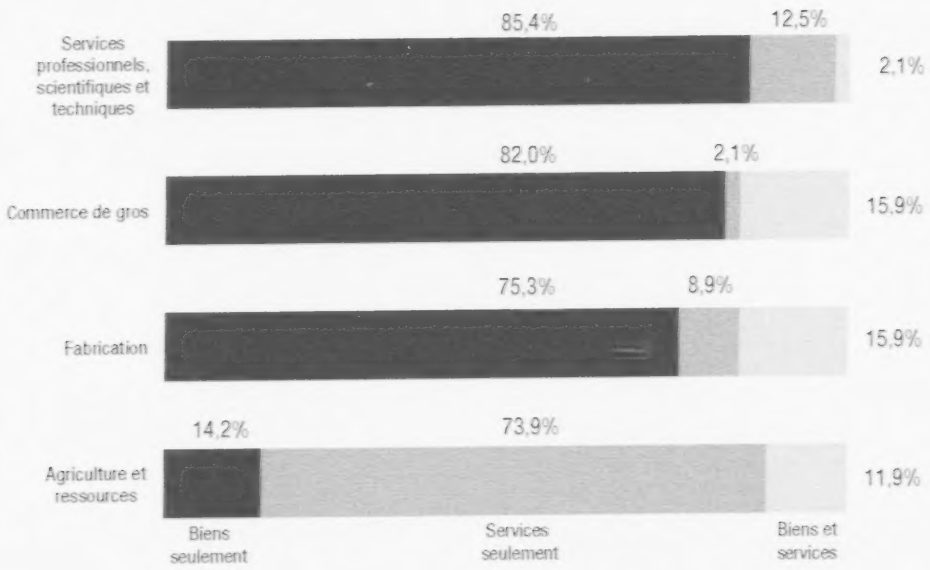


Données : Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, Statistique Canada, 2011

Parmi les différentes industries, on constate sans surprise que les industries productrices de biens se concentrent sur l'exportation de biens. Ainsi, 82,0 p. 100 des PME manufacturières exportent uniquement des biens, comme c'est le cas de 85,4 p. 100 des PME des secteurs de l'agriculture et des ressources. Il y a cependant des différences notables : 12,5 p. 100 des PME des secteurs de l'agriculture et des ressources exportent uniquement des services, tandis que seulement 2,1 p. 100 exportent à la fois des biens et des services, marquant une distinction nette entre celles qui produisent et exportent des biens et celles qui fournissent des services dans ce secteur. En comparaison, seulement 2,1 p. 100 des PME manufacturières exportent uniquement des services, mais 15,9 p. 100 déclarent exporter des biens et des services. Cela reflète probablement le lien entre la fabrication d'un produit et la fourniture de services de suivi (voir la section sur la servicification plus haut dans le rapport). Dans le secteur des services professionnels, scientifiques et techniques, 73,9 p. 100 des PME déclarent exporter uniquement des services, comparativement à 14,2 p. 100 qui exportent des biens et 11,9 p. 100 qui exportent à la fois des biens et des services.

La Figure AS.27

PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EXPORTATRICES DE CERTAINES INDUSTRIES, 2011



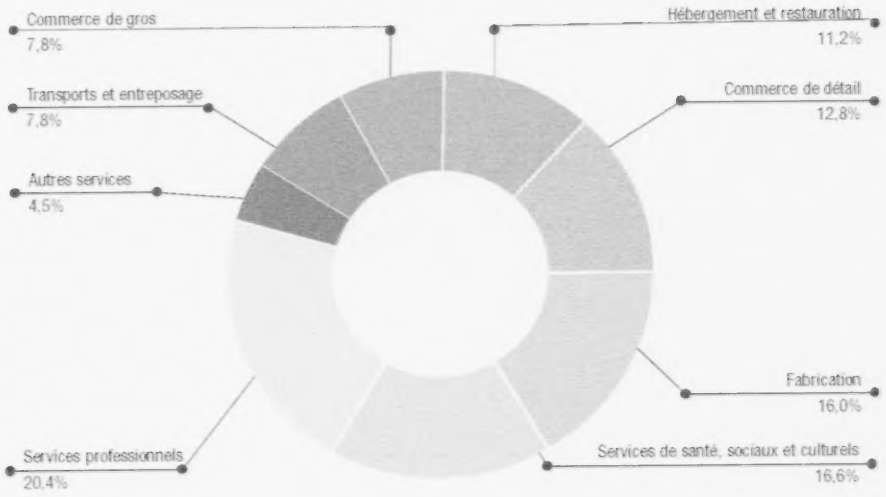
Données : Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, Statistique Canada, 2011

Bien que les entreprises de services n'aient généralement pas accès aux mêmes économies d'échelle que les producteurs de biens, elles semblent bénéficier d'un type différent d'économie de proximité – le regroupement. Les industries productrices de biens sont plus susceptibles de s'établir hors des grandes régions métropolitaines. Cela peut être lié à l'emplacement des ressources naturelles, comme pour l'extraction minière, la foresterie et l'agriculture, ou au coût moins élevé du terrain pour les grandes usines de fabrication. La notion de « ville-entreprise », où une grande entreprise est le principal employeur de la ville, est avant tout associée aux entreprises productrices de biens. À l'opposé, les producteurs de services, notamment les services fondés sur la connaissance, sont en grande partie des phénomènes urbains qui semblent profiter de la proximité d'entreprises évoluant dans des secteurs d'activité connexes. Environ 39,0 p. 100 des PME rurales exportent des services, en comparaison à 53,5 p. 100 des PME urbaines.

Une autre caractéristique notable des PME exportatrices de services est qu'elles sont plus susceptibles d'appartenir à des femmes que les PME exportatrices de biens : 8,7 p. 100 des PME exportatrices sont majoritairement détenues par des femmes, comparativement à 7,5 p. 100 des PME exportatrices de biens. Mais un nombre encore plus restreint de PME majoritairement détenues par des femmes exportent à la fois des biens et des services, soit 2,7 p. 100. Cela a probablement un lien avec la taille, car les PME appartenant à des femmes ont tendance à être plus petites, tandis que les PME qui exportent des biens et des services ont tendance à être de plus grande taille. L'importance des services chez les PME appartenant à des femmes ressort également d'un examen de la composition des sous-secteurs. Si les PME appartenant majoritairement à des hommes se retrouvent largement dans le secteur manufacturier, parmi les PME appartenant à des femmes, les services professionnels représentent le sous-secteur le plus important, suivi de la santé, des services sociaux et de la culture; la fabrication ne vient qu'au troisième rang.

La Figure AS.28

PME EXPORTATRICES APPARTENANT MAJORITAIREMENT À DES FEMMES SELON L'INDUSTRIE, 2014



Données : Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, Statistique Canada, 2014

Les PME exportatrices du secteur des services sont confrontées à des défis semblables à ceux du secteur des biens ainsi qu'à certains défis uniques. L'éloignement par rapport aux clients constitue l'obstacle le plus important pour les petits et moyens exportateurs, et est considéré comme un obstacle plus sérieux pour les exportateurs de services que pour les exportateurs de biens. Cela pourrait refléter le fait que les réunions en personne ont toujours de l'importance dans le secteur des services et peuvent nécessiter des déplacements, malgré la technologie qui facilite les communications et en réduit le coût. Il faut signaler également que la sécurité à la frontière est le troisième obstacle et que celui-ci est jugé plus important par les PME exportatrices de services que par les PME exportatrices de biens. Pour ces dernières, la sécurité peut vouloir dire la vérification par balayage des conteneurs qui traversent la frontière, tandis que pour les exportateurs de services, cela se traduit par des files d'attente plus longues et des numérisations corporelles plus intrusives pour les personnes franchissant la frontière. Fait à noter, les questions de financement arrivent loin au classement pour les deux catégories d'exportateurs. De même, la protection des droits de propriété intellectuelle n'est pas considérée comme une source de préoccupation majeure pour les PME exportatrices de biens ou de services. Cependant, les chiffres agrégés peuvent dissimuler beaucoup de détails en raison de la taille et de la diversité du secteur des services : des répondants à l'enquête dans certains sous-secteurs peuvent accorder plus d'importance à un obstacle, alors que la majorité ne le fait pas. Les caractéristiques du secteur et le mode prédominant de prestation ou de livraison des exportations dans chaque secteur sont souvent des facteurs importants pour prévoir si un obstacle sera jugé significatif.

Par rapport aux autres industries de services, les petites entreprises évoluant dans le secteur des transports (en particulier le transport aérien et le transport terrestre) considèrent que les contraintes juridiques et administratives sont d'une grande importance en tant qu'obstacle à l'exportation.[83] Similairement, la sécurité à la frontière est

[83] Certains des plus sérieux obstacles au Canada touchant les services se trouvent dans les « secteurs en réseau », selon l'indice de restriction du commerce de l'OCDE. https://www.oecd.org/tad/services-trade/STRI_CAN.pdf.

une source de préoccupation importante pour les petites entreprises de transport (transport par camion et par avion, et services d'entreposage). Dans les deux cas, cela est vraisemblablement dû à la fréquence des transactions transfrontières dans cette industrie. Par ailleurs, les entreprises de services de taille moyenne offrant des services techniques et scientifiques et des essais en laboratoire ont accordé un rang élevé aux préoccupations relatives à la sécurité frontalière. Cela est probablement imputable au caractère sensible du travail qu'elles effectuent. L'éloignement des clients a été mentionné comme ayant une grande importance, principalement par de petites entreprises d'architecture, d'ingénierie et de services connexes. Cela est logique, car ces entreprises peuvent devoir déplacer des gens pour effectuer leur travail. Les industries qui ont accordé le plus d'importance aux questions linguistiques et culturelles comme obstacles à l'exportation de leurs services sont celles qui offrent des services avec une forte composante linguistique ou culturelle : publicité, édition de logiciels, publication en ligne, et industries de l'information et de la culture.

Le Tableau AS.3

OBSTACLES À L'EXPORTATION RAPPORTÉS PAR LES PME CANADIENNES, 2012

	Petites entreprises (%)		Moyennes entreprises (%)	
	Exportatrices - Fabrication	Exportatrices - Services	Exportatrices - Fabrication	Exportatrices - Services
Distance des consommateurs	25,0	38,3	21,2	36,6
Satisfait aux exigences de coût des consommateurs	37,6	31,1	39,7	11,3
Questions relatives à la sécurité frontalière	16,6	27,2	10,2	27,7
Satisfait aux exigences de qualité des consommateurs	21,1	25,1	23,8	3,4
Taxes à l'exporation ou obstacles commerciaux canadiens	18,1	15,6	16,3	14,6
Obstacles juridiques ou administratifs canadiens	15,6	15,3	10,6	25,9
Accès au financement	19,3	15,0	14,6	18,0
Droits tarifaires ou obstacles commerciaux étrangers	21,3	14,4	21,6	16,9
Incertitude quant aux normes internationales	18,7	14,1	16,5	14,5
Obstracles linguistiques ou culturels	8,7	10,7	10,1	2,8
Préoccupation au sujet de la violation des droits de propriété intellectuelle (PI)	9,5	6,5	11,9	15,7
Exigences des consommateurs quant à l'utilisation de technologies particulières	13,8	6,4	7,8	0,0

Note : Voir l'EISE pour les définitions, y compris la taille des entreprises. Les réponses sont celles d'entreprises qui exportent ou qui tentent d'exporter.

Données : Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise (EISE), Statistique Canada, 2012

CONCLUSION

Les services occupent une place de plus en plus importante dans les exportations canadiennes, autant directement qu'indirectement, sous forme de contenu intégré ou de facilitateur du commerce des biens. En raison de l'importance des secteurs de la fabrication et des ressources au Canada, les exportations de services y sont un peu moins développées que dans plusieurs pays partenaires. Pourtant, le Canada démontre un dynamisme certain dans des secteurs clés de services à forte intensité de savoir.[84] De nombreuses PME exportent également des services, soit exclusivement soit avec des biens. Les services semblent être une avenue prometteuse pour l'expansion des exportations canadiennes. Cependant, puisqu'une grande partie du commerce des services du Canada en valeur prend la forme d'échanges intra-entreprises qui sont étroitement liés à l'investissement étranger direct, les outils de la politique commerciale traditionnelle pourraient ne pas s'avérer aussi efficaces. Une analyse plus approfondie serait nécessaire pour s'assurer qu'à tout le moins, il n'y ait pas de barrières à l'expansion du commerce des services et que les structures de promotion des échanges puissent offrir les services appropriés aux entreprises concernées afin de faciliter la croissance des exportations de services.

[84] Conference Board du Canada, Becoming A Services Superpower: Tapping Into the Global Appetite for High-Value Services, 2016.